Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada

Études du marché des États-Unis

Machines et systèmes d'emballage de fabrication canadienne — Potentiel du marché californien

MACHINES ET SYSTÈMES D'EMBALLAGE DE FABRICATION CANADIENNE - POTENTIEL DU MARCHÉ CALIFORNIEN

Étude de marché faite pour le compte
du ministère des Affaires extérieures,
Ottawa (Ontario)

Peter Louch & Associates

Août 1982

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
1.	INTRODUCTION	1
1.1	Objectifs	1
1.2	Machines incluses dans la présente étude	1
1.3	Contenu et présentation du rapport	2
1.4	Collecte de données	3
2.	LES ÉTATS-UNIS EN TANT QUE DÉBOUCHÉ POUR LE MATÉRIEL D'EMBALLAGE	5
2.1	L'industrie du matériel d'emballage	5
2.2	Ventes aux États-Unis par type de machine	9
3.	LA CALIFORNIE EN TANT QUE DÉBOUCHÉ POUR LE MATÉRIEL D'EMBALLAGE	13
3.1	Les besoins en matériel d'emballage de la Californie	13
3.2	L'économie de la Californie	14
3.3	La production industrielle en Californie (Industries manufacturières, valeur ajoutée)	15
3.4	La production industrielle et les zones de marketing en Californie	22
3.5	L'industrie agricole de la Californie	32
3.6	La pêche et les industries connexes en Californie	34
4.	INTERVIEWS AVEC DES FABRICANTS - UTILISATEURS	37
4.1	Les interviews	37
4.2	Résumé des entrevues avec les utilisateurs	62
5.	MÉTHODES ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION	66
5.1	Résumé des résultats des entrevues avec les distributeurs	66
5.2	Les interviews	70

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

6. FABRICANTS CALIFORNIENS DE MACHINES D'EMBALLAGE 91

7. PRÉSENCE DES FABRICANTS CANADIENS DANS LE MARCHÉ AMÉRICAIN 93

8. ÉTABLISSEMENT DU PRIX DES MARCHANDISES 96

9. MÉTHODES DE PROMOTION 98

9.1 Salons professionnels 98

9.2 Revues professionnelles 99

9.3 Associations professionnelles 101

9.4 Colloques et autres méthodes de promotion 102

9.5 Documentation des fabricants 102

10. EXPORTATION: RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX ET DOCUMENTS À ÉTABLIR 104

11. EXPÉDITION DES MARCHANDISES 107

11.1 Méthodes de transport 107

12. STRATÉGIES COMMERCIALES 110

13. RÉSUMÉ 113

14. CONCLUSIONS 115

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

ANNEXES

Annexe A — Répertoire alphabétique des fabricants canadiens qui ont participé à l'étude 113

Annexe B — Tableaux statistiques 121

Annexe C — Distributeurs de machines d'emballage exclus du chapitre sur les entrevues 123

Annexe D — Fabricants californiens de machines d'emballage 127

Annexe E — Courtiers en douanes 135

Annexe F — Tarif douanier des États-Unis 138

Annexe G — Sociétés de transport 142

Annexe H — Salons professionnels, publications et associations professionnelles 141

INTRODUCTION

1. INTRODUCTION

La présente étude a été réalisée pour le compte du ministère des Affaires extérieures, Ottawa, Canada.

Le Ministère sait que certains fabricants canadiens de matériel d'emballage exportent leurs machines en Californie depuis quelque temps. Cependant, les caractéristiques du marché californien sont peu connues quant aux possibilités de vente de machines d'emballage et au potentiel de ce marché pour les fabricants canadiens. Le Ministère estime que l'Ouest des États-Unis, et notamment la Californie, présente des débouchés virtuels de taille pour les machines, les systèmes et les matériaux d'emballage.

La fabrication de machines d'emballage est une industrie relativement forte dans l'Est du Canada, comme en témoigne le taux de participation à la présente étude. Trente fabricants ont répondu à l'appel, et la plupart d'entre eux étaient de petite ou moyenne taille; soixante pour cent (60 %) avaient déjà exporté des machines d'emballage aux États-Unis et 30 % avaient exporté directement en Californie.

Le Ministère veut obtenir une description précise de la taille et de la nature des industries manufacturières en Californie ainsi qu'une appréciation du matériel d'emballage présentement utilisé dans cet État. Le Ministère a aussi demandé une évaluation des tendances qui se dessinent pour l'avenir, laquelle permettra aux fabricants canadiens de juger de la viabilité du marché.

1.1 OBJECTIFS

Afin de fournir au Ministère les renseignements dont il a besoin, la présente étude vise plusieurs objectifs. Elle vise en premier lieu à établir l'étendue et le potentiel du marché dans l'État de la Californie pour le matériel d'emballage de fabrication canadienne et à offrir aux fabricants canadiens un outil de commercialisation utile. Des stratégies commerciales efficaces et exécutables sont présentées pour permettre aux fabricants de pénétrer dans le marché. Elles tiennent compte des sommes d'argent que des fabricants de petite ou moyenne taille peuvent affecter à la commercialisation.

Le deuxième objectif du présent rapport est de renseigner à fond les fabricants canadiens de matériel d'emballage sur l'ensemble de l'industrie manufacturière en Californie. Les tendances futures sont aussi présentées pour aider les fabricants canadiens à formuler des politiques à long terme pour la mise au point de machines destinées à ce marché.

1.2 MACHINES INCLUSES DANS LA PRÉSENTE ÉTUDE

Le Ministère a dressé une liste des fabricants et des machines que ces derniers jugent exportables. Une analyse des types de machines indiquées a révélé que l'étude devrait porter sur trois catégories de produits vendables, à savoir:

- Vente de machines particulières: L'annexe contient une liste des machines que divers fabricants canadiens offrent présentement.

- Systèmes complets ou complémentaires: Le Ministère estime que certaines machines, fabriquées souvent par des entreprises canadiennes distinctes, pourraient être groupées aux fins de commercialisation et vendues comme chaînes ou systèmes d'emballage. La disponibilité de systèmes par opposition à des machines particulières peut constituer un atout dans un marché étranger.

- Technologie: Le Ministère se rend compte que dans certains cas, les fabricants peuvent exporter leur technologie lorsque la vente de machines complètes n'est pas pratique. Certains fabricants canadiens sont peut-être en mesure de fournir des composantes spécialisées qui pourraient être ajoutées à l'équipement existant ou que les fabricants californiens pourraient incorporer dans leur propre production. Le Ministère estime que l'industrie canadienne de l'emballage possède de grandes compétences technologiques et que, dans certains domaines, elle est en avance sur beaucoup de fabricants américains. Il existe également un marché pour la technologie pure et pour la "co-entreprise" sous une forme ou une autre.

Ces trois catégories de base sont prises en compte dans les conclusions du présent rapport et dans les recommandations formulées vers la fin en vue de l'élaboration de stratégies commerciales efficaces.

1.3 CONTENU ET PRÉSENTATION DU RAPPORT

Dans le but de présenter la meilleure évaluation possible du marché, la première partie du rapport (chapitres 2 et 3) donne un aperçu global du marché du matériel d'emballage aux États-Unis. La place qu'occupe la Californie dans ce marché est étudiée. Ce portrait est brossé en présentant des données statistiques détaillées sur la multitude d'entreprises présentement implantées en Californie et sur leur apport à l'ensemble de l'économie de l'État, exprimé en dollars. Nous avons réussi à circonscrire les centres effectifs d'industries de divers types et, par conséquent, à délimiter les meilleures zones cibles pour la commercialisation de machines spécialisées. Nous avons également évalué l'industrie agricole et l'industrie de la pêche de la Californie, ainsi que les possibilités de vente des machines d'emballage de fabrication canadienne dans ces branches d'activité.

La deuxième partie du rapport (chapitres 4, 5 et 6) examine les besoins de machines d'emballage et leurs applications, les méthodes de distribution présentement utilisées en Californie pour le matériel d'emballage, et la position concurrentielle du matériel d'emballage de fabrication locale. Cette approche tridimensionnelle nous a permis d'étudier en detail les succès actuels, la demande virtuelle de machines d'emballage de fabrication canadienne et l'intérêt suscité par le matériel canadien.

La troisième partie du rapport (chapitres 7 à 11) porte sur la pénétration du marché par les fabricants canadiens, l'établissement du prix des produits dans le marché californien, une comparaison des méthodes promotionnelles disponibles, les documents à établir, et des renseignements généraux sur l'exportation. Les frais d'expédition et de transport sont aussi étudiés, et les différentes méthodes de transport que les fabricants peuvent utiliser sont aussi relevées.

La quatrième partie du rapport (chapitres 12 à 14) décrit les stratégies commerciales élaborées au cours de l'étude pour aider les fabricants avec leur poussée dans le marché californien. Une récapitulation et les conclusions suivent cette quatrième partie.

On trouvera dans les annexes une liste détaillée des distributeurs et revendeurs relevés dans l'État de la Californie; la liste est destinée à aider les fabricants canadiens dans leur sélection. On y trouvera aussi des renseignements sur des agences de promotion qui peuvent aider les exportateurs, y compris des organisateurs de salons professionnels, des maisons d'édition et des associations, ainsi que d'autres renseignements destinés à aider les fabricants canadiens à mieux comprendre le potentiel du marché californien et les problèmes afférents.

1.4 COLLECTE DE DONNÉES

Nous avons utilisé les méthodes suivantes pour recueillir nos données:

- Interprétation de données pour déterminer la taille du marché virtuel ainsi que l'emplacement et le profil de croissance des utilisateurs potentiels.

- Entrevues détaillées avec des fabricants représentant chacune des grandes industries de transformation de la Californie.

- Entrevues avec des particuliers et des sociétés qui font la distribution de machines et de systèmes d'emballage de fabrication canadienne, américaine ou étrangère dans l'État de la Californie, dans le but d'établir les méthodes de distribution utilisées, les pratiques commerciales courantes et l'intérêt suscité par le matériel canadien.

- Entrevues avec un échantillon représentatif de fabricants californiens de matériel d'emballage dans le but d'établir les possibilités de collaboration directe entre fabricants canadiens et américains.

LE MARCHÉ DU MATÉRIEL D'EMBALLAGE

2. LES ÉTATS-UNIS EN TANT QUE DÉBOUCHÉ POUR LE MATÉRIEL D'EMBALLAGE

L'industrie de l'emballage:

Aux États-Unis, l'industrie de l'emballage est la troisième en importance dans l'économie du pays. En 1981, le chiffre d'affaires de l'ensemble de l'industrie s'élevait à environ 50 milliards de dollars. De plus, d'après les calculs, l'industrie de l'emballage compte pour 4,2 % de la valeur totale de tous les produits manufacturés. Aucune autre industrie ne remplit un rôle aussi important dans l'hygiène des produits d'un pays, tout en fournissant à la plupart des fabricants leur meilleur outil de vente.

2.1 L'INDUSTRIE DU MATÉRIEL D'EMBALLAGE

Il s'ensuit donc que l'industrie du matériel d'emballage continuera à jouer un rôle d'importance vitale. D'après les données recueillies dans le cadre de notre étude, nous estimons que le chiffre d'affaires de l'industrie américaine du matériel d'emballage se situe à environ 0,75 milliard de dollars par année. Ce chiffre est une moyenne modérée des estimations du gouvernement et de l'industrie. Nous avons constaté que l'établissement du chiffre d'affaires exact présente des difficultés particulières aux fabricants et aux planificateurs de l'industrie depuis quelque temps. Le problème est attribuable notamment au fait que le département du Commerce aux États-Unis classe le matériel d'emballage sous deux grandes catégories dans sa classification type des industries (Standard Industrial Classification -- SIC) et que ces deux catégories englobent des activités économiques très diverses. Le Département a subdivisé ces deux catégories en 12 sous-groupes, mais la confusion demeure. Nous nous sommes entretenus avec le Bureau du recensement, qui établit les données statistiques et qui avec des experts en marchandises du service américain de prospective industrielle appelé "Industrial Outlook", assure la diffusion générale des données du recensement. Il appert que des erreurs dans la classification des machines sont parfois inévitables. De plus, les mêmes produits peuvent être comptés deux fois lorsqu'ils sont transportés d'une usine à une autre à l'intérieur de la même société ou du même groupe industriel.

Par suite des pressions exercées par le secteur privé et par le département du Commerce, une catégorie particulière a été créée à l'intérieur de la SIC pour le matériel d'emballage. Dans l'avenir, toutes les machines d'emballage seront classées sous un seul code de la SIC, soit le numéro 3565. La catégorie sera subdivisée en 20 sous-groupes qui permettront une ventilation beaucoup plus détaillée que maintenant. La nouvelle catégorie a été sanctionnée au mois de janvier 1982, mais les compressions budgétaires imposées par le présent gouvernement ont malheureusement retardé son implantation. On ignore à quelle date des chiffres complets seront publiés sous le nouveau code de la SIC; la plupart des personnes que nous avons interviewées n'étaient pas optimistes.

Catégories 3551 et 3669 de la SIC -- L'industrie est obligée d'utiliser des données partielles publiées sous la catégorie 3551, qui est consacrée aux machines de conditionnement des aliments et qui comprend le sous-groupe 35514, lequel recouvre presque tout le matériel d'emballage utilisé dans l'industrie de l'alimentation; et sous la catégorie 3569 qui est consacrée à toutes les machines industrielles non alimentaires et qui comprend le sous-groupe 35691, lequel recouvre presque tout le matériel d'emballage non alimentaire. Certaines de nos données sont tirées des renseignements publiés sous ces catégories.

Le tableau 2.1 présente les totaux pour l'ensemble du pays et pour la Californie sous les deux catégories et sous-groupes par les années 1977, 1978 et 1979, ainsi que les prévisions pour l'année 1980.

D'après le département du Commerce, l'industrie des machines de conditionnement des aliments (catégorie 3551) a augmenté ses ventes en 1977 et 1978. Son chiffre d'affaires a aussi augmenté quelque peu en 1979 et 1980, mais ces hausses furent inférieures au taux d'inflation. Au cours de la même période, l'industrie de la fabrication de machines non alimentaires (catégorie 3569) fut très prospère, bien qu'en 1980, le taux de croissance a baissé à 12,6 %, soit 3,8 % de moins que le taux de croissance de 16,4 % de l'année précédente. Les chiffres préliminaires de 1980 pour l'ensemble du pays révèlent des ventes totales de 6,12 milliards de dollars sous les catégories 3551 et 3569. Aucun chiffre définitif n'est disponible pour la Californie en 1980; par contre, en 1978, la Californie comptait pour 17,4 % du chiffre d'affaires global sous la catégorie 3551 et pour 10,5 % du chiffre d'affaires global sous la catégorie 3569.

Les chiffres préliminaires de 1981 indiquent des ventes de 2,35 milliards de dollars sous la catégorie 3551, soit un taux de croissance réelle de 3,5 %. Selon le Bureau de l'économie industrielle (Bureau of Industrial Economics), la Californie occupait le premier rang en 1981 quant à la production globale classée sous la catégorie 3551. Au cours de cette année, l'État a produit 13,6 % du total national, et il a augmenté son avance sur l'Ohio (12,6 %), son premier concurrent, de 4 %. L'Illinois (11,5 %), le Wisconsin (10 %) et la Pennsylvanie (5,1 %) se classaient en troisième, quatrième et cinquième places respectivement. Les chiffres préliminaires de 1981 ne sont pas disponibles pour la catégorie 3569.

Sous-groupes 35514 et 35691 -- Les calculs préliminaires révèlent des ventes globales de 792,7 millions de dollars pour le sous-groupe 35514 et de 590,1 millions de dollars pour le sous-groupe 35691 pour l'année 1980. Les ventes globales de machines d'emballage aux États-Unis s'élèvent donc à environ 1 382,8 million de dollars pour l'année 1980. Comme l'indique le tableau 2.1, de 1979 à 1980 les ventes de machines des sous-groupes 35514 et 35691 ont augmenté dans l'ensemble de 14 et 16 % respectivement. Toutefois, sur une base annuelle, ces augmentations furent relativement faibles et, en 1979 comme en 1980, elles furent inférieures au taux d'inflation. Bien que les chiffres préliminaires ne soient pas encore disponibles pour 1981, il est raisonnable de supposer que l'industrie du

matériel d'emballage dans les secteurs alimentaires et non alimentaires manifestera des signes de relance et présentera un taux de croissance réelle.

La fabrication de machines d'emballage en Californie -- Les totaux des sous-groupes 35514 et 35691 ne sont pas décomposés et, par conséquent, aucun total n'est disponible pour la Californie. Cependant, d'après les pourcentages indiqués par le Bureau de l'économie industrielle pour les grandes catégories, il se peut que la Californie produise chaque année des machines d'emballage non alimentaires d'une valeur globale d'environ 50 millions de dollars et des machines d'emballage alimentaire d'une valeur globale d'environ 90 millions de dollars.

Statistique du secteur privé -- La statistique de l'industrie de l'emballage diffère beaucoup des chiffres du Bureau du recensement. Modern Packaging* a établi des données statistiques pour l'année 1978 selon lesquelles les ventes globales de l'année s'élevaient à 549,3 millions de dollars.

* Modern Packaging n'existe plus. La firme a été achetée récemment par Packaging Digest.

TABLEAU 2.1

PRODUCTION TOTALE DE MACHINES D'EMBALLAGE DE PRODUITS ALIMENTAIRES ET DE MACHINES INDUSTRIELLES COMMUNES, ÉTATS-UNIS ET CALIFORNIE

(EN MILLIONS DE DOLLARS)

SIC	1977		1978		1979		1980	
3569 Machines industrielles communes, États-Unis	2 689,4	-	3 051,4	-	3 560,8	-	4 008,1	-
3569 Machines industrielles communes, Californie	292,7	-	323,7	-	-	-	-	-
35691 Machines d'emballage, produits non alimentaires, États-Unis.	-	440,5	-	517,9	-	554,0	-	590,1
3551 Machines pour la transformation de produits alimentaires, États-Unis	1 576,2	-	1 955,3	-	2 052,0	-	2 114,0	-
3551 Machines pour la transformation de produits alimentaires, Californie	242,9	-	341,0	-	-	-	-	-
35514 Machines d'emballage, produits alimentaires, États-Unis.	-	491,0	-	673,7	-	759,5	-	792,7
Total, machines d'emballage, États-Unis		931,5		1 191,6		1 313,5		1 382,8

Source: Bureau de l'économie industrielle

2.2 VENTES AUX ÉTATS-UNIS PAR TYPE DE MACHINE

Pour obtenir la valeur globale des machines d'emballage fabriquées et vendues aux États-Unis, il suffit d'additionner les totaux partiels indiqués sous les sous-groupes 35514 et 35691 de la classification type des industries (SIC).

Les analystes du gouvernement et les entreprises privées estiment que les chiffres des ventilations présentées sous ces sous-groupes sont généralement trompeurs. Le président de PMMI, M. Breeden, juge que les données officielles se rapprochent davantage des totaux effectifs dans le cas du chiffre d'affaires, mais que les définitions et les ventilations établies par Modern Packaging dont plus concises que celles des sous-groupes 35514 et 35691. La ventilation de Modern Packaging a donc été retenue aux fins de la présente étude. Toutefois, en raison du conflit entre les principales sources d'information, nous incitons fortement les fabricants canadiens à utiliser les chiffres avec circonspection, et nous recommandons que ces chiffres servent d'indicateurs seulement. Il est à noter que bien que les totaux de Modern Packaging soient sensiblement inférieurs aux totaux du Bureau du recensement pour l'année 1978, la dernière année pour laquelle les résultats sont présentement totalisés, les industriels de l'emballage utilisent d'ordinaire la ventilation de Modern Packaging pour orienter leurs plans de commercialisation. Les chiffres établis par Modern Packaging sont présentés au tableau 2.2. Les données statistiques du Bureau du recensement sont présentées au tableau 2.2(1) de l'annexe à des fins de comparaison.

Une mise en comparaison de l'écart entre 1974 et 1978, par type de machine, indiqué au tableau 2.2, indiquera aux exportateurs canadiens si les machines qu'ils fabriquent présentement, ou qu'ils sont en train de mettre au point, ont un avenir prometteur dans le marché américain. Les exportateurs canadiens doivent cependant tenir compte du fait que le marché de l'emballage est très lié à l'innovation technologique et que des machines écartées aujourd'hui peuvent être recherchées demain si une nouvelle technologie les valorise.

Le tableau 2.2 révèle que les livraisons de machines à former, remplir et sceller ont présenté le taux de croissance le plus élevé de 1974 à 1978, soit 89 %. Les autres types de machines qui ont marqué des hausses importantes sont: les machines à charger, manutentionner, fermer et ouvrir les caisses (hausse de 72 %); les encartonneuses et les machines à emballage groupé (hausse de 54 %); et les machines à coder, marquer et imprimer (hausse de 13 %).

Par contre, les livraisons de certaines machines ont chuté: les ensacheuses (baisse de 48 %); les machines de manutention d'emballage et de nettoyage de bouteilles (baisse de 42,5 %); les machines hors série (baisse de 41,6 %); les machines de thermoformage, y compris les machines à emballage alvéolaire (baisse de 40 %); et le matériel de fermeture (baisse de 35 %). La diminution des livraisons de machines de ces types à l'échelle nationale n'exclut pas nécessairement la possibilité de vendre ces matériels dans le marché californien, comme le révéleront les entretiens avec les

utilisateurs et les distributeurs présentés et analysés plus loin dans le rapport. En parallèle, des augmentations indiquent parfois que les fabricants de matériel d'emballage ont reconnu et exploité rapidement le potentiel de certains secteurs et que la concurrence locale risque d'être vive.

Tendances nationales

Il est généralement admis que l'industrie de l'emballage est une industrie adulte bien établie. Par conséquent, la demande de nouvelles machines est limitée aux besoins créés par l'agrandissement des entreprises, le remplacement de machines désuètes et, dans certains cas, le remplacement causé par le perfectionnement technique des procédés de fabrication ou des machines.

Les machines à cadence rapide sont très recherchées dans le marché américain; de plus, la précision et l'efficacité prennent de plus en plus d'importance dans presque toutes les étapes de la production industrielle. Toutefois, la récession a éclipsé la recherche d'une plus grande efficacité. En 1980 et 1981, la récession s'est inévitablement répercutée sur les ventes. Malgré la récession, la plupart des entreprises interrogées conviennent que la demande de nouvelles machines d'emballage n'a pas fléchi et qu'elle continuera d'augmenter. Il va sans dire que la relance de l'économie ainsi qu'une conjoncture plus favorable se traduiront par une augmentation des ventes. Selon les estimations pour l'année 1981, les livraisons de machines de la catégorie 3551 ont augmenté de 3,7 % par rapport à l'année précédente (exprimées en dollars de 1972, l'année de base aux fins de calcul), contrairement aux tendances à la baisse des deux années précédentes.

Les grandes entreprises de conditionnement des aliments ont continué à grouper leurs compétences par domaine de spécialisation; le nombre de fusions et d'acquisitions a augmenté. Notre étude révèle clairement que cette tendance se poursuit et que les résultats en sont manifestes en Californie. Ces changements ont entraîné la fermeture de certaines usines de transformation ainsi que la construction, le déplacement et la modernisation d'autres installations. Les réorganisations ont stimulé les commandes de machines dans certains secteurs de l'industrie de la transformation des aliments, mais elles ont réduit le potentiel dans d'autres secteurs. L'industrie américaine du matériel d'emballage fabrique dans l'ensemble des machines très perfectionnées, qui ne se prêtent pas bien à la fabrication en série et qui n'ont remporté qu'un succès modéré sur le marché intérieur en 1981.

TABLEAU 2.2

LIVRAISONS AMÉRICAINES DE MACHINES D'EMBALLAGE EN 1974 ET 1978
(EN MILLIONS DE DOLLARS)

	1974	1978	Écart en % 1974-1978
Machines à former, remplir et sceller	45,0	84,9	+ 89,0
Machines à remplir, compter et emballer sous vide	88,1	79,8	- 9,5
Machines à charger, manutentionner, fermer et ouvrir les caisses	34,9	59,9	+ 72,0
Machines diverses (essais, accessoires, etc.)	38,8	38,3	- 1,5
Encartonneuses et emballages groupés	24,5	37,6	+ 54,0
Machines à coder, marquer et imprimer	13,7	31,8	+131,0
Machines de manutention d'emballage et de nettoyage de bouteilles	49,9	28,6	- 42,5
Machines d'emballage par rétraction, y compris tunnels	25,1	27,5	+ 10,0
Enveloppeuses-fardeleuses	25,5	25,4	0
Balances et vérificateurs de poids	23,4	25,0	+ 7,0
Étiqueteuses	22,6	24,0	+ 7,0
Machines à capsuler, sceller et boucher, sauf aérosols	20,4	22,0	+ 8,0
Machines d'emballage hors série	34,3	20,1	- 41,6
Machines de fermeture	22,4	16,0	- 35,0
Machines de thermoformage, y compris emballages alvéolaires	23,9	14,5	- 40,0
Ensacheuses	13,7	7,2	- 48,0
Machines de thermosoudage	6,8	3,4	- 50,0
Aérosols (remplisseuses, carbonateurs, etc.)	2,0	3,3	+ 65,0
Totaux	515,0	549,3	-

Source: C.H. Kline
Modern Packaging

Selon des sources averties, la demande de machines perfectionnées de mise en boîtes et de machines d'emballage aseptique devrait augmenter. Leurs prévisions reposent notamment sur les raisons suivantes: les règlements fédéraux régissant la diminution de la teneur en plomb et la réduction des bruits dans les usines contraignent beaucoup de conserveries à renouveler leur équipement; et, en 1981, l'Administration des aliments et drogues aux États-Unis a approuvé l'utilisation du peroxyde d'hydrogène et des températures élevées comme agents de stérilisation dans l'emballage aseptique.

Prévision

L'industrie de l'emballage prévoit une croissance lente, mais constante, au cours de l'année 1982. Le fléchissement des taux d'intérêt et les avantages découlant de la loi sur la relance dite Economic Recovery Act of 1981 devraient stimuler les dépenses d'équipement. Les perspectives de croissance passé 1982 sont favorables, car les fabricants devront se concentrer sur le maintien de la demande des consommateurs à un niveau élevé, alors que leurs coûts augmenteront aux chapitres de l'énergie, des matières premières, de l'entreposage et de la distribution. Il s'ensuit que, pour aider à maintenir les prix, la recherche et le développement visant la fabrication de nouvelles machines d'emballage innovatrices prendront plus d'importance. Les fabricants canadiens devraient être conscients du rôle vital de la technologie; ils doivent être au moins à la hauteur de leurs concurrents et ne doivent pas craindre d'innover lorsqu'ils le peuvent.

3. LA CALIFORNIE EN TANT QUE DÉBOUCHÉ POUR LE MATÉRIEL D'EMBALLAGE

3.1 LES BESOINS EN MATÉRIEL D'EMBALLAGE DE LA CALIFORNIE

Selon les calculs, la production américaine de machines d'emballage s'élevait à 1 332,8 million de dollars en 1980. Ce total correspondait à 22,6 % de la valeur globale des livraisons classées sous les catégories 3551 et 3569 de la classification type des industries (machines pour la transformation des produits alimentaires et machines industrielles communes). Selon divers membres de l'industrie, y compris la Western Packaging Association, le Packaging Machinery Institute et Packaging Digest Magazine, les besoins annuels de machines d'emballage de la Californie se situent entre 12 et 20 % du total national. Il appert donc que la Californie consacre environ 200 millions par année à l'achat de machines d'emballage.

Il n'existe aucun moyen précis d'établir la production interne de machines d'emballage de la Californie. La statistique du recensement décompose les résultats sous les grandes catégories 3551 et 3569 seulement, et non sous les sous-groupes 35514 et 35691, "machines d'emballage". En 1978, la Californie comptait pour 14,1 % des livraisons globales du pays classées sous les catégories 3551 et 3569. Si l'on admet que la Californie fabrique 14 % des machines d'emballage faites aux États-Unis, ce pourcentage se traduit par 195 millions de dollars du total national. Par contre, les besoins en machines d'emballage de la Californie se chiffrent à 200 millions de dollars. Il y a un écart de seulement 5 millions de dollars, en valeur nominale.

Toutefois, ce portrait ne correspond pas à la réalité en ce qui a trait aux possibilités de vente de machines importées d'emballage en Californie. Les États-Unis comptent environ 600 fabricants de machines d'emballage de diverses tailles. La Californie, à elle seule, compte au total 43 fabricants, soit moins de 10 % du total national. Cent quatre-vingt fabricants de machines d'emballage font partie du PMMI, et les membres de cette association sont généralement considérés comme les fabricants les plus importants. Seize d'entre eux sont implantés en Californie, soit moins de 10 % de l'ensemble. Les résultats de l'enquête que nous avons menée auprès des fabricants californiens sont présentés au chapitre 6. En règle générale, la Californie exporte environ 25 % de toute sa production industrielle à l'étranger. De plus, elle vend une quantité inconnue de ses produits dans les autres États. Les fabricants californiens de machines d'emballage ont signalé couramment qu'ils exportaient jusqu'à 70 % de leur production globale. C'est pourquoi il est possible d'affirmer que les besoins en machines fabriquées à l'extérieur de la Californie dépassent sensiblement 5 millions de dollars. D'après nos calculs prudents, la Californie offre un marché de 50 millions de dollars pour la vente de machines importées d'emballage de tous les genres.

Il ne faut pas oublier toutefois que ce marché est déjà desservi par au moins 50 agences de vente que nous avons découvertes au cours de notre enquête et qui ont beaucoup de succès dans la vente d'une vaste gamme

de machines de fabrication américaine et étrangère. En 1980, les États-Unis ont importé pour 284 millions de dollars de machines de transformation des aliments (y compris les machines d'emballage). De ce total, 181 millions de dollars furent consacrés à l'achat de machines importées d'emballage de tous les genres. Selon un économiste du service américain de prospective industrielle (U.S. Industrial Outlook), M. Irving Axelrod, la plupart de ces machines sont des machines perfectionnées à cadence très rapide. Nous estimons que la Californie compte pour environ 30 millions de dollars de ce total. Plusieurs distributeurs estiment que les fabricants canadiens doivent consacrer beaucoup d'effort à l'établissement de bons rapports commerciaux avec les distributeurs implantés en Californie. Ce conseil est spécialement valable en Californie, où les Canadiens font concurrence à des fabricants dynamiques de toutes les parties du monde. Des observations sur les importations américaines et californiennes de machines d'emballage sont présentées dans un autre chapitre.

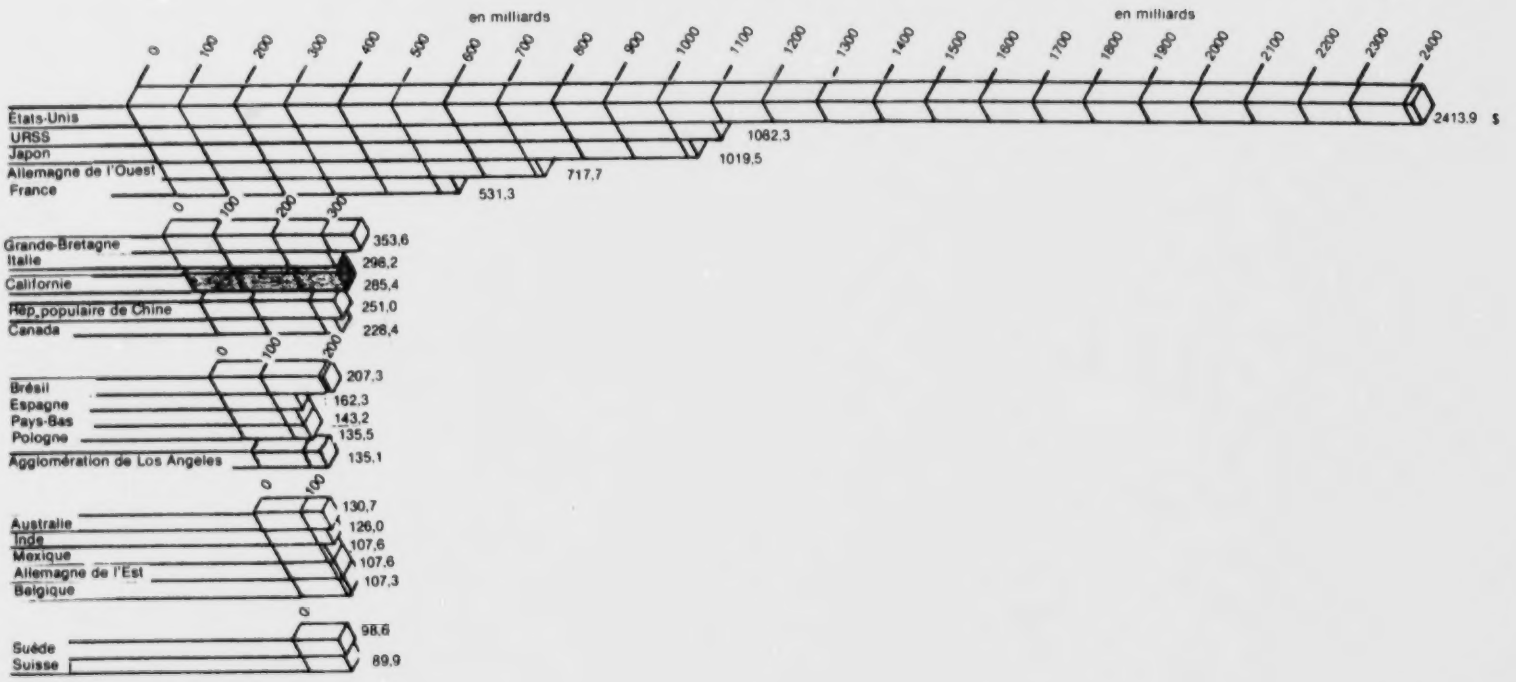
3.2 L'ÉCONOMIE DE LA CALIFORNIE

La récente récession économique qui a paralysé les pays industrialisés de l'Occident n'a heureusement pas touchée la Californie aussi profondément. La croissance inflationniste des années 1970 fut suivie d'une récession au début de la présente décennie, mais le marasme fut atténué et de courte durée à l'intérieur de la Californie. L'économie diversifiée de l'État, qui comprend une myriade d'entreprises agricoles et industrielles modernes, est en général plus stable et plus élastique que celle d'autres États. Les perspectives économiques à long terme dépendent de la diminution du taux d'inflation, car l'inflation demeure la principale source d'incertitude; par contre, selon les économistes l'inflation diminuera aux États-Unis vers le troisième trimestre de 1982. Les économistes soulignent aussi que les problèmes économiques de la Californie sont maintenant notoires et que le monde des affaires, les administrations publiques et des particuliers ont commencé à élaborer des plans et des programmes dans le but de les résoudre.

La Californie a connu sa plus forte croissance à la fin des années 1950 et au cours des années 1960, lorsque la population de l'État s'est multipliée rapidement et que de nombreuses industries s'y sont implantées. Beaucoup de ces industries sont devenues rapidement des chefs de file nationaux. Aujourd'hui, presque tout le secteur manufacturier est représenté dans l'État, et on y fabrique de tout, allant de l'acier aux avions et à l'électronique, des meubles aux fruits et légumes en conserve. La Californie offre une vaste gamme de produits aux consommateurs, et elle dessert des marchés locaux, nationaux et internationaux très divers. C'est le plus grand producteur agricole aux États-Unis, et son industrie de la pêche se classe parmi les premières du pays. Les sociétés qui, traditionnellement, se sont implantées dans l'Est et le Midwest ont maintenant tendance à déplacer leurs usines et leurs sièges sociaux dans l'Ouest et dans le Sud.

COMPARAISONS INTERNATIONALES

Produit régional brut de la Californie et de l'agglomération de Los Angeles en comparaison avec le produit national brut des pays les plus importants (Chiffres préliminaires de 1979 convertis en dollars américains)



Nota: Ces chiffres, tirés de l'Atlas de la Banque mondiale, doivent être considérés comme approximatifs seulement à cause (1) des inexactitudes dans la conversion du PNB estimatif de nombreux pays en dollars américains; (2) de la difficulté d'estimer le PNB de certains pays, même de la monnaie du pays; et (3) de la nature préliminaire des estimations de 1979

Source: Security Pacific Bank

La Californie est un géant industriel. Si l'État constituait un pays distinct, son produit régional brut serait le huitième en importance parmi les pays industrialisés du monde. À l'échelle nationale, la Californie compte environ un dixième de l'ensemble de la population et des emplois des États-Unis. C'est le point de mire de l'Ouest américain; l'État compte 60 % de la population des sept États de l'Ouest*, et il offre environ 60 % de tous les emplois de la région. Entre 1970 et 1980, le nombre d'emplois dans le secteur manufacturier a augmenté de 28,4 % en Californie par opposition à 5,1 % dans l'ensemble des États-Unis, à -12,4 % à Chicago et à -19,1 % dans l'agglomération de New York.

L'accroissement de la population de la Californie n'est plus le facteur déterminant dans l'essor de l'économie de l'État. Néanmoins, la population continue à se multiplier. D'après les résultats du recensement de 1980, la Californie comptait alors 23 939 000 habitants, et les chiffres préliminaires révèlent que l'État a connu la plus forte croissance démographique au pays en 1981. La Californie a accueilli un demi-million de nouveaux habitants en 1981, soit une augmentation de 2,2 %. Elle continue à attirer des immigrants des autres parties du pays, ainsi que de pays étrangers, qui recherchent les vastes perspectives d'emploi et le mode de vie qu'offre la Californie.

Comme il a déjà été précisé, la récente récession a touché la Californie, mais avec beaucoup moins de virulence que dans l'ensemble du pays. L'avenir économique de l'État et l'ampleur des nouvelles dépenses d'équipement dépendent à long terme de la présence d'une croissance économique équilibrée. L'essor futur de la Californie sera déterminé par les industries motrices de cette croissance et par les industries qui tirent leurs revenus de l'extérieur de la région. Ces industries, qui comprennent l'aérospatiale, l'électronique et l'agriculture, devraient connaître une croissance supérieure à la moyenne au cours des prochaines années.

Aux fins de la présente étude, nous n'avons pas l'intention de nous étendre longuement sur la nature générale de l'économie de la Californie, mais nous examinerons maintenant l'étendue et la diversité du secteur industriel et de l'industrie agricole dans l'État afin d'aider les fabricants canadiens à délimiter les meilleurs marchés virtuels pour leurs produits.

3.3 LA PRODUCTION INDUSTRIELLE EN CALIFORNIE (Industries manufacturières, valeur ajoutée)

La valeur globale des livraisons effectuées par les industries manufacturières, valeur ajoutée de la Californie, s'élevait à 176 milliards de dollars en 1980. La Californie occupe le premier rang aux États-Unis quant à la valeur des produits expédiés, au nombre de personnes employées

---

* Les sept États de l'Ouest sont l'Arizona, la Californie, l'Idaho, le Nevada, l'Oregon, l'Utah et le Washington.

dans l'industrie manufacturière, et à la valeur ajoutée par l'activité manufacturière. Ce succès est attribuable, en partie, à la productivité élevée des travailleurs spécialisés de la Californie.

En 1980, l'État comptait pour 9,5 % de l'ensemble des livraisons aux États-Unis. Au cours de cette même année, les livraisons de la Californie ont augmenté de 30 % par rapport à 1976, comparativement à une hausse générale de 21 % dans l'ensemble du pays. Au faîte de la liste des États industriels, la Californie devance l'Ohio, son premier rival, d'environ 27 %. Le Michigan, le Texas, l'Illinois et l'État de New York suivent l'Ohio dans ce même ordre. La primauté industrielle de la Californie en fait une cible attrayante pour les fabricants canadiens qui veulent exporter leurs produits.

Comme l'indique le tableau 3.3, les industries les plus importantes dans l'économie de la Californie en 1980, classées selon le chiffre d'affaires, étaient les produits alimentaires et apparentés (16 % des livraisons totales de l'État), le matériel de transport (12,9 %) et le matériel électrique et électronique (10,6 %). Les industries comprises dans la présente étude ont un chiffre d'affaires global de 131,4 milliards de dollars. (L'étude exclut les industries qui offrent peu de débouchés aux fabricants de machines d'emballage: par exemple, les industries lourdes de transformation des métaux, les produits pétroliers et les produits de la houille.)

La Californie est aussi le principal producteur agricole du pays, et sa production agricole se chiffre à 13,7 milliards de dollars, soit une partie importante du coût des matières premières d'une industrie qui a expédié 28,2 milliards de dollars en produits alimentaires en 1980. La Californie occupe le premier rang au pays dans la production d'aliments. Selon des représentants avertis de l'industrie, la croissance de l'industrie de l'alimentation de la Californie se maintiendra au-dessus de la moyenne nationale. L'industrie californienne de l'alimentation a consacré 614,7 millions de dollars à l'achat de biens d'équipement en 1978, soit les dépenses d'immobilisations les plus élevées parmi toutes les industries de l'État.

TABLEAU 3.3

CERTAINES GRANDES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES DE L'ÉTAT DE LA CALIFORNIE
LIVRAISONS TOTALES EN 1980 ET 1978 ET AUGMENTATION EN %

SIC Description	Livraisons globales 80 (en millions de $)	% du total de la Calif.	Livraisons globales 78 (en millions de $)	Augmentation en % (78-80)
20 Produits alimentaires et apparentés	28 234,2	16,0	22 982,7	23,0
22 Produits d'usines textiles	1 174,7	0,6	999,2	17,0
23 Vêtements et autres produits textiles	4 658,9	2,6	3 967,1	14,0
25 Meubles et appareils	2 874,7	1,6	2 466,8	16,0
26 Papier et produits connexes	4 524,4	2,5	3 496,2	14,0
27 Impression et édition	6 274,6	3,5	5 187,1	21,0
28 Produits chimiques et connexes	8 539,0	4,8	6 803,3	25,0
30 Produits en caoutchouc et produits plastiques divers	4 487,7	2,5	3 674,3	22,0
32 Produits en pierre, en argile et en verre	5 005,5	2,8	4 140,4	21,0
35 Machines, sauf électriques	16 627,3	9,4	11 499,8	47,0
36 Matériel électrique et électronique	18 833,1	10,6	12 574,1	50,0
37 Matériel de transport	22 839,2	12,9	21 136,5	8,0
38 Instruments et produits connexes	4 762,1	2,7	3 465,9	37,0
39 Industries manufacturières diverses	2 637,6	1,5	2 091,7	26,0
Total, certaines grandes industries manufacturières de la Californie	131 491,0	74,4	104 485,1	26,0
Total, toutes les industries manufacturières de la Californie	176 709,3	100,0	135 765,2	30,0
Total, toutes les industries manufacturières des États-Unis	1 849 101,1	-	1 523 429,9	21,0
Total de la Californie en % du total national	9,5 %	-	8,9 %	-

NOTA: La liste exclut l'industrie pétrolière et plusieurs autres industries qui offrent peu de débouchées pour la vente de machines d'emballage.

Malgré la primauté de la Californie dans le secteur de l'alimentation, il n'y a que deux des 50 sociétés d'alimentation les plus importantes aux États-Unis qui ont leur siège social en Californie. Cependant, la plupart d'entre elles possèdent d'importantes succursales et installations en Californie. De plus, beaucoup d'entreprises de transformation des aliments, de petite ou moyenne taille, furent créées dans l'État. Le répertoire des fabricants de la Californie* contient environ 800 sociétés qui exploitent des usines dans tous les divers segments de l'industrie de l'alimentation. Un grand nombre d'entre elles offrent des possibilités de vente intéressantes pour les fabricants canadiens de machines d'emballage, comme nos entrevues l'ont révélé.

La Californie occupe également le premier rang au pays dans la construction de matériel de transport (y compris l'aérospatiale) et dans la fabrication de matériel électrique et électronique (y compris les ordinateurs). Dans la classification type des industries (SIC), ces industries font partie des groupes 37 et 36, comme l'indique le tableau 3.3. Aujourd'hui, en Californie, un travailleur industriel sur quatre oeuvre dans une de ces industries de haute technicité. Ces industries dynamiques ont connu une croissance remarquable au cours des dernières années et, selon les économistes, l'expansion et la diversification de ce secteur se poursuivront au cours de la prochaine décennie. L'industrie des transports (l'aérospatiale) a affecté 445,1 millions de dollars à l'achat de biens d'équipement en 1978, alors que l'industrie du matériel électrique (l'électronique et les ordinateurs) a consacré 607 millions de dollars à ce chapitre au cours de la même période.

Pour ce qui est de la vente de machines d'emballage, les perspectives ne sont pas favorables à court terme dans les industries de l'aérospatiale et de l'électronique; il va sans dire que ces industries ont besoin d'emballages, mais leurs besoins sont généralement très spécialisés. L'industrie de l'aérospatiale utilise surtout des emballages en mousse expansée pour les composants peu encombrants et coûteux qu'elle fabrique, et la plupart des produits sont emballés à la main. L'industrie de l'électronique offre de meilleures possibilités, mais ses besoins d'emballages sont souvent comblés par la mise au point de machines hors série. La situation dans l'industrie de l'électronique devrait s'améliorer à mesure que la fabrication de produits intéressant les consommateurs prendra plus d'ampleur. Le potentiel de ce segment du marché est énorme, et les fabricants canadiens pourraient y trouver des débouchés considérables à long terme. Les industries du matériel de transport (l'aérospatiale), du matériel électrique (l'électronique et les ordinateurs) et de l'alimentation comptent, globalement, pour 69,9 milliards de dollars (39,5 %) des livraisons globales de l'État.

---

* Ce répertoire, intitulé California Manufacturers Register, est publié par la maison d'édition Times Mirror Press, 1115 South Boyle Avenue, Los Angeles, CA 90023-2197.

La plupart des autres industries, y compris les industries incluses dans la présente étude, comptent chacune pour moins de 5 % de la valeur totale des livraisons de l'État, et leur chiffre d'affaires global était de 61,5 milliards de dollars en 1980. Ce chiffre correspond à une croissance moyenne de 26 % par rapport à 1978. Ces industries ne font pas parler d'elles autant, et elles sont donc moins en vue. L'importance des autres industries californiennes incluses dans la présente étude peut être mesurée à partir du tableau 3.4 et des entrevues menées auprès de représentants, dont un compte rendu est présenté plus loin.

ETAT DE LA CALIFORNIE

3.4 LA PRODUCTION INDUSTRIELLE ET LES ZONES DE MARKETING EN CALIFORNIE

La plupart des industries manufacturières de la Californie sont situées dans trois régions dont la délimitation se fait aisément. À l'étude de la diversité des industries que ces régions contiennent et de leur chiffre d'affaires global, on constate qu'elles sont très prometteuses pour les exportateurs canadiens de matériel d'emballage.

Les trois principales zones de production industrielle, et donc, de marketing, en Californie sont les suivantes: la zone de Los Angeles, la zone de San Francisco et la zone de San Joaquin. Les tableaux suivants contiennent des données destinées à indiquer les points forts et la diversité des industries implantées dans ces trois zones.

Le tableau 3.4(1) montre clairement l'importance de ces trois zones de marketing. Il indique la valeur globale de la production industrielle de l'État en 1973 ainsi que l'apport des trois zones de marketing, soit 93,7 % (127,2 milliards de dollars) de la production totale de l'État (135,7 milliards de dollars). En 1980, les livraisons de l'ensemble de l'État se chiffraient à 176,7 milliards de dollars, dont environ 165,5 milliards de dollars dans les trois zones de marketing, ce qui constitue un taux de croissance réelle de 7 % par rapport à 1978. Comme l'indique ce tableau, les trois zones de marketing comptaient pour 94,2 % de la valeur globale ajoutée par l'activité manufacturière dans l'État de la Californie en 1978, et elles comptaient également pour 95 % des dépenses d'immobilisations effectuées dans le secteur secondaire. Le tableau 3.4 révèle aussi qu'en 1977, ces trois zones contenaient 93 % des entreprises manufacturières de l'État et 90 % des travailleurs actifs dans l'industrie de transformation. (Pour le nombre d'entreprises manufacturières, les chiffres de 1977 sont les plus récents disponibles; la valeur des produits manufacturés est celle de 1978.)

TABLEAU 3.4(1)

L'ACTIVITÉ MANUFACTURIÈRE EN CALIFORNIE: NOMBRE D'ENTREPRISES, VALEUR DES LIVRAISONS ET VALEUR AJOUTÉE PAR L'ACTIVITÉ MANUFACTURIÈRE

Zones de marketing	ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES, 1977				VALEUR DES PRODUITS MANUFACTURÉS				
	Nombre total	En % du total de l'État	Nombre global comptant 20 employés ou plus	En % de la population active de l'État	Livraisons totales (en millions de $)	Augmentation, en %	Valeur ajoutée par activité manufact. en %	En % de la valeur globale ajoutée dans l'État	Dépenses globales de capital (en millions de $)
Zone de Los Angeles									
Los Angeles-Long Beach	21 119		6 543		59 220,3	10,7	46,1		1 578,9
Anaheim-Garden Grove-Santa Ana	4 703		1 225		10 891,4	14,2	56,5		471,0
Riverside-Ontario-San Bernardino	1 681		461		4 528,9	15,5	48,8		242,9
Oxnard-Simi Valley-Ventura	529		139		1 206,1	20.2	52,3		42,9
Total, Los Angeles	28 032	61,9	8 368	58,0	75 846,7	15,1	50,9	58,6	2 344,8
San Diego	2 013		464		5 095,7	23,6	53,9		171,9
Total, San Diego	2 013	4,4	464	3,6	5 095,7	23,6	59,9	4,4	171,9
Zone de San Francisco									
San Francisco-Oakland	5 780		1 538		19 804,1	11,5	36,5		460,2
San Jose (y compris Santa Clara)	2 671		762		13 238,4	16,7	55,7		819,6
Vallejo-Fairfield-Napa	275		79		1 534,4	18,5	28,4		41,9
Total, San Francisco	8 726	19,3	2 379	21,3	34 576,8	15,5	40,2	24,0	1 321,7
Santa Cruz	458		104		585,5	8,6	57,2		33,1
Santa Rosa	291		60		741,1	10,5	52,0		21,6
Total, Santa Cruz et Santa Rosa	749	1,6	164	1,3	1 326,6	9,5	52,3	1,1	54,7

TABLEAU 3.4(1) (SUITE)

L'ACTIVITÉ MANUFACTURIÈRE EN CALIFORNIE: NOMBRE D'ENTREPRISES, VALEUR DES LIVRAISONS ET VALEUR AJOUTÉE PAR L'ACTIVITÉ MANUFACTURIÈRE

Zones de marketing	ENTREPRISES MANUFACTURIÈRES, 1977				VALEUR DES PRODUITS MANUFACTURÉS				
	Nombre total	En % du total de l'État	Nombre global comptant 20 employés ou plus	En % de la population active de l'État	Livraisons totales (en millions de $)	Augmentation, en %	Valeur ajoutée par activité manufact. en %	En % de la valeur globale ajoutée dans l'État	Dépenses globales de capital (en millions de $)
Zone de San Joaquin*									
Sacramento	876		210		2 720,5	16,7	39,2		91,6
Stockton	414		139		2 051,4	3,5	36,6		71,1
Modesto	303		105		2 234,3	19,7	35,8		60,3
Fresno	699		198		2 125,2	13,9	38,7		75,7
Bakersfield	334		78		1 231,4	29,0	28,4		44,8
Total, Zone San Joaquin	2 626	5,8	730	5,7	10 362,8	4,9	35,7	6,1	344,1
Totaux, Trois zones de marketing	42 146	93,0	12 105	90,0	127 208,6	13,7	46,6	94,2	4 268,1
Totaux, État de la Californie	45 289	100,0	12 883	100,0	135 765,2	12,3	46,0	100,0	4 493,1

* Principalement des zones agricoles

Source: Department of Commerce Census of Manufactures

Le tableau 3.4(1) présente l'importance relative et l'emplacement de certaines industries dans l'État de la Californie et il indique quelles industries sont des acheteurs éventuels de machines et de systèmes d'emballage de fabrication canadienne. Les fabricants trouveront ce tableau très utile dans la planification de leurs visites dans les zones de marketing et comme guide des industries de la Californie. En raison de certaines particularités dans le processus de collecte de données qu'utilise le Bureau du recensement aux États-Unis, certaines industries ne figurent pas dans l'Annual Survey of Manufactures et le Census of Manufactures, les deux relevés desquels les données du tableau sont tirées. Par exemple, des industries importantes comme l'industrie vinicole et les fruits de mer ne sont pas mentionnées. Pour combler ces lacunes, nous avons utilisé notre connaissance du marché local.

Les industriels interviewés dans le cadre de l'étude furent choisis à partir du tableau 3.4(1). La valeur des livraisons par industrie est présentée au tableau sous des codes composés de deux, trois ou quatre chiffres. Les rubriques accompagnées d'un code de deux chiffres sont les grands groupes industriels, alors que les rubriques accompagnées de codes de trois ou quatre chiffres correspondent à des sous-groupes, et que les totaux des sous-groupes constituent une partie seulement des totaux des grands groupes. Tous les totaux des grands groupes sont tirés des résultats du recensement de 1978, alors que les totaux des sous-groupes sont tirés des résultats du recensement de 1977, qui donnent les chiffres les plus récents disponibles. Les chiffres du tableau doivent servir d'indicateurs seulement, car ils ont été choisis sur une période de deux ans. Le tableau 3.4(1) peut être utilisé en parallèle avec le tableau 3.4 pour obtenir une vue d'ensemble de l'activité industrielle en Californie.

LA CALIFORNIE: VALEUR DES LIVRAISONS EN 1977-1978 EN MILLIONS DE DOLLARS

SIC	CATEGORIE INDUSTRIELLE	ZONE DE MARKETING LOS ANGELES/LONG BEACH/ANAHEIM SCSA*				ZONES VOISINES	SAN FRANCISCO-OAKLAND SAN JOSE SCSA*		ZONES VOISINES		SAN JOAQUIN VALLEY				
		Los Angeles Long Beach	Anaheim Santa Ana Garden Grove	Riverside San Bernardino/Ontario	Oxnard/Simi Valley Ventura	San Diego	San Francisco	San Jose	Fairfield Napa Vallejo	Santa Rosa	Santa Cruz	Sacramento	Stockton	Modesto	Fresno	Bakersfield
20	ALIMENTS ET PRODUITS CONNEXES	6646.4	1171.9	483.2	162.1	665.4	3852.2	1163.5	466.1	219.9	317.6	1196.4	1153.8	1511.4	1046.4	136.0
201	Viandes	1641.3	-	50.8	-	119.7	164.7	67.5	103.9	26.1	-	-	223.2	152.3	71.4	-
2011	Usines d'emballage de la viande	-	-	-	-	-	-	-	103.9	-	-	-	-	-	-	-
2013	Saucisses et autres viandes préparées	428.4	-	-	-	-	130.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2016	Installations de préparation de volaille	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
202	Produits laitiers	759.3	150.2	-	-	40.3	387.3	54.1	-	-	-	-	-	109.1	-	-
2026	Lait liquide	529.0	-	-	-	39.8	367.5	-	-	-	-	152.6	-	-	110.8	-
203	Fruits et légumes conservés	376.1	392.7	-	135.3	-	450.3	708.5	-	-	-	-	-	-	-	-
2032	Aliments fins en conserve	35.3	-	-	-	-	90.0	-	-	39.5	159.8	397.8	321.9	652.3	373.2	-
2033	Fruits et légumes en conserve	119.6	169.8	-	-	-	219.6	415.8	-	-	-	-	-	-	-	-
2035	Marinades, sauces, vinaigrettes	94.9	-	-	-	-	105.9	-	-	-	-	-	338.2	348.7	-	-
2037	Fruits et légumes surgelés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2038	Aliments fins surgelés	40.0	50.5	-	-	-	15.7	-	-	-	159.5	-	-	-	-	-
204	Farines	371.9	-	132.8	-	-	185.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2047	Aliments pour chiens, chats et autres	140.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
205	Produits de la boulangerie	537.6	100.4	-	-	61.5	391.7	46.0	-	-	-	196.3	252.4	-	-	-
2051	Produits de la pâtisserie	485.2	-	-	-	61.5	241.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2052	Biscuits et craquelins	42.3	-	-	-	-	113.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
206	Sucres et produits de la confiserie	113.7	-	-	-	-	489.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
207	Huiles et corps gras	373.5	-	-	-	-	325.5	-	-	-	-	67.2	-	-	-	-
2079	Matières grasses et huiles de cuisson	200.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	133.7	-
208	Boissons	1008.0	100.4	104.8	-	76.7	337.2	155.2	-	-	-	-	-	-	-	-
2082	Boissons de malt	-	-	-	-	-	-	-	-	90.8	-	58.4	129.2	-	205.2	42.7
2084	Vins, liqueurs et spiritueux	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2086	Boissons gazeuses en bouteille et en boîte	301.3	113.1	85.7	-	-	144.1	-	-	86.8	-	-	-	-	-	-
209	Agro-alimentaire: marchandises générales	1454.1	129.9	36.8	-	-	850.4	44.1	-	-	-	-	-	-	33.5	-
2091	Fruits de mer en conserve, salés	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2099	Plats cuisinés	335.1	-	34.3	-	-	139.7	-	-	-	-	22.7	-	-	26.2	-
22	PRODUITS TEXTILES	633.0	140.0	44.4	-	9.1	20.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
227	Fabriques de revêtements des sols	352.3	93.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2272	Tapis et moquettes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23	HABILLEMENT, TEXTILES	3007.2	65.6	65.6	26.5	81.5	561.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
232	Vêtements pour hommes et garçons	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
233	Vêtements de dessus, pour femmes et filles	1933.3	-	18.8	-	-	248.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
234	Sous-vêtements, pour femmes et enfants	108.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
238	Vêtements et accessoires variés	54.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
239	Autres tissus	354.1	41.3	-	-	-	46.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
25	AMEUBLEMENT ET DÉCORATION	1699.9	304.3	46.4	-	40.0	159.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
251	Ameublement ménager	1237.4	-	38.2	-	30.7	92.5	-	-	-	-	-	24.4	-	17.2	-
2511	Ameublement ménager en bois	-	48.2	-	-	15.8	12.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
252	Ameublement de bureau	154.9	-	-	-	-	11.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
26	PAPIERS ET CARTONS	1319.5	455.2	89.0	117.3	18.7	572.4	171.3	-	-	-	-	-	-	-	-
263	Cartonneries	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100.4	-	203.4	-	-
264	Produits du papier transformé	446.0	209.8	-	-	-	228.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2643	Sacs sauf sacs en tissu	149.7	-	-	-	-	29.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
265	Contenants et boîtes en carton	691.2	178.2	62.5	-	15.8	220.2	86.4	-	-	-	-	-	-	-	-
27	IMPRIMERIE ET EDITION	-	448.1	131.5	-	328.1	1057.7	340.2	24.0	19.3	13.2	105.6	22.6	35.5	45.0	-
2711	Journaux	632.2	93.9	72.7	-	98.2	314.5	147.0	17.2	14.4	-	64.7	16.3	-	-	12.9
2721	Périodiques	325.5	22.8	-	-	-	53.9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
273	Livres	-	17.6	-	-	-	111.3	35.2	-	-	-	-	-	-	-	-
278	Découpure et reliure	115.6	-	-	-	-	15.6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
28	PRODUITS CHIMIQUES ET PRODUITS CONNEXES	3253.3	524.5	139.7	-	261.5	1739.5	255.7	-	-	-	151.4	105.4	-	-	42.6
281	Produits chimiques industriels inorganiques	239.6	-	-	-	-	136.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
282	Matériaux en plastique et synthétiques	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
283	Produits pharmaceutiques	399.1	206.2	-	-	-	-	98.2	-	-	-	-	-	-	-	-
2831	Produits biologiques	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2834	Préparations pharmaceutiques	266.8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
284	Savons, nettoyeurs, articles pour toilettes	1037.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2842	Produits d'entretien ménager	-	-	-	-	-	28.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2844	Préparations pour les toilettes	379.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
285	Peinture et produits connexes	559.2	-	34.2	-	-	256.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
286	Produits chimiques industriels organiques	133.3	-	-	-	-	317.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
287	Produits chimiques agricoles	40.5	-	-	-	-	137.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
289	Produits chimiques divers	305.2	47.6	-	-	-	769.1	-	-	-	-	-	-	-	-	-

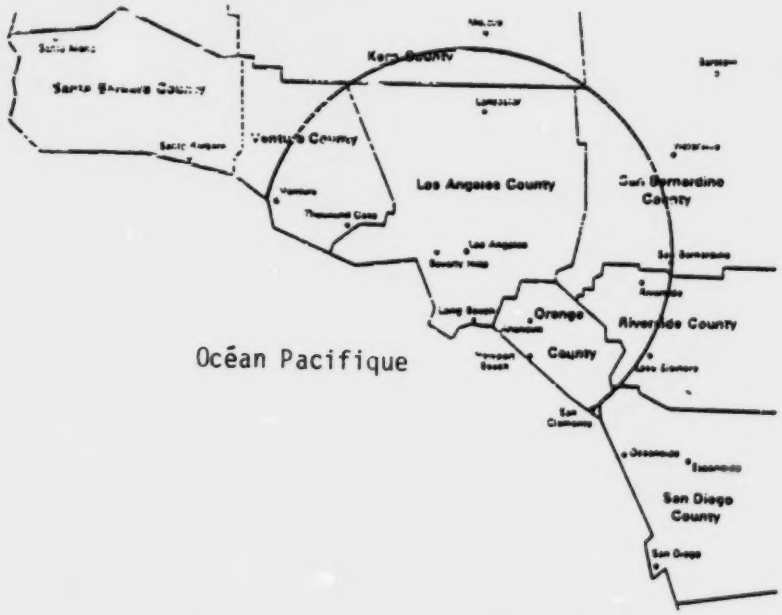
*SCSA: Standard Consolidated Statistical Areas.
Note: les zones individuelles (Los Angeles-Long Beach, San Jose) sont définies comme "agglomérations normalisées" par le Bureau américain de recensement.

SIC	CATÉGORIE INDUSTRIELLE	ZONE DE MARKETING LOS ANGELES/LONG BEACH/ANAHEIM SCSA*				ZONES VOISINES	SAN FRANCISCO/OAKLAND SAN JOSE SCSA*		ZONES VOISINES		SAN JOAQUIN VALLEY				
		Los Angeles Long Beach	Anaheim Santa Ana Garden Grove	Riverside San Bernardino/Ontario	Oxnard/Simi Valley Ventura	San Diego	San Francisco	San Jose	Fairfield Napa Vallejo	Santa Rosa	Santa Cruz	Sacramento	Stockton	Modesto	Fresno	Bakersfield
30	PRODUITS DIVERS EN PLASTIQUE ET EN CAOUTCHOUC	1756,4	640,0	171,4	-	33,7	360,3	96,3	-	-	-	83,8	34,4	-	39,8	38,2
32	PRODUITS EN PIERRE, EN ARGILE ET EN VERRE	1308,1	198,0	556,9	-	122,5	483,9	323,3	35,2	-	-	64,9	166,8	79,7	-	67,4
322	Verre, pressé ou soufflé	296,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3221	Contenants en verre	199,1	-	-	-	-	156,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
327	Produits en béton, en gypse et en plâtre	347,6	-	-	-	-	237,8	78,7	-	-	-	45,1	-	-	-	-
34	PRODUITS MÉTALLIQUES FABRIQUÉS	4641,3	851,7	346,3	30,5	184,0	1308,7	391,2	48,6	51,2	-	263,8	-	147,8	69,6	-
341	Boîtes de métal et contenants pour marchandises	463,8	-	-	-	-	474,0	85,9	-	-	-	185,2	66,7	-	-	-
342	Coutellerie, outils, quincaillerie	569,8	105,9	-	-	27,4	69,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
343	Plomberie et chauffage, sauf les produits électriques	206,7	37,9	16,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
345	Produits de machines à fileter	374,3	148,9	11,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
35	MACHINES, SAUF LES MACHINES ÉLECTRIQUES	3952,4	1583,3	-	112,9	726,4	949,8	3099,7	-	50,3	-	53,6	53,7	22,3	183,4	37,1
357	Ordinateurs pour le bureau	616,8	772,4	-	-	-	254,9	2631,4	-	-	-	-	-	-	-	-
3573	Matériel électronique pour l'ordinateur	-	694,8	-	-	246,4	221,2	2206,3	-	-	-	-	-	-	-	-
36	MATÉRIEL ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE	4695,9	2133,9	189,9	131,8	899,7	811,0	3261,9	-	-	42,3	-	35,0	-	-	-
363	Appareils ménagers	205,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
364	Matériel pour l'éclairage et fils	-	45,5	-	-	-	60,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
365	Équipement de réception pour radio et télévision	825,4	45,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3652	Disques, rubans préenregistrés	228,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
367	Accessoires et composantes électroniques	905,0	647,4	94,5	-	306,3	153,4	2266,9	-	-	-	-	-	-	-	-
3671	Tubes électroniques	-	-	-	-	-	-	276,1	-	-	-	-	-	-	-	-
3674	Semiconducteurs et dispositifs connexes	114,2	-	-	-	-	76,8	1471,6	-	-	-	-	-	-	-	-
37	MATÉRIEL DE TRANSPORT	11917,9	1106,3	750,5	189,4	1189,1	2570,2	2802,4	-	-	-	154,3	9,7	-	-	15,7
372	Aéronefs et pièces	4857,8	-	-	-	420,7	50,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3714	Véhicules à moteur, pièces et accessoires	572,0	44,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
38	INSTRUMENTS ET PRODUITS CONNEXES	1142,5	617,7	45,2	28,9	238,4	192,6	924,2	-	-	-	-	-	-	-	-
382	Dispositifs de mesure et de contrôle	-	202,4	-	-	140,5	49,0	532,8	-	-	-	-	-	-	-	-
384	Instruments médicaux et pièces	309,4	193,2	29,2	19,7	20,4	44,1	37,6	-	-	-	-	-	-	-	-
3861	Matériel photographique et pièces	114,9	64,6	-	-	-	24,8	56,6	-	-	-	-	-	-	-	-
39	INDUSTRIES GÉNÉRALES DE FABRICATION	1220,5	280,3	-	13,4	95,4	111,1	192,7	-	-	-	-	9,1	-	10,8	-
394	Jouets et articles de sport	560,9	149,6	-	-	47,4	38,1	135,2	-	-	-	-	-	-	-	-
395	Fournitures de bureau	156,0	-	-	-	-	12,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-

La zone de Los Angeles

La zone commerciale de Los Angeles se compose des régions de Los Angeles-Long Beach, d'Anaheim-Garden Grove-Santa Ana, de Riverside-San Bernardino-Ontario et d'Oxnard-Simi Valley- Ventura. Ces quatre régions, indiquées sur le plan ci-dessous, forment le secteur statistique regroupé de Los Angeles et font partie de l'agglomération de Los Angeles. En 1980, l'agglomération de Los Angeles comptait 10,7 millions d'habitants, soit 46 % de la population globale de l'État. Le secteur est le plus populeux du pays après celui de New York, et il compte pour la moitié de l'économie de la Californie.

ZONE COMMERCIALE DE LOS ANGELES



Quel que soit l'étalon utilisé, le secteur est un géant industriel. D'après le recensement des entreprises manufacturières, la zone commerciale de Los Angeles comptait 28 032 entreprises manufacturières en 1977. Le nombre d'emplois dans le secteur de la transformation a augmenté de 23,1 % dans cette zone entre 1970 et 1980, alors qu'il a diminué de 19,1 % dans l'agglomération de New York et de 12,4 % dans l'agglomération de Chicago au cours de la même période.

La zone commerciale de Los Angeles compte pour environ 55 % de la valeur globale des produits manufacturés chaque année dans l'ensemble de l'État ainsi que pour 59 % de la valeur ajoutée par l'activité manufacturière dans tout l'État. Grâce à la diversité de ses industries, la zone de Los Angeles constitue à elle seule un des principaux marchés du monde, et elle offre d'excellentes occasions pour les fabricants canadiens de machines d'emballage qui veulent exporter leurs produits. Elle pourrait

fournir une base idéale aux sociétés canadiennes qui veulent établir leurs propres services de commercialisation et de vente dans l'État. Le secteur de Los Angeles compte des entreprises dans la plupart des industries implantées dans l'État, mais certaines sont plus fortes que d'autres et, présentement, leurs produits se prêtent davantage à l'utilisation intensive de machines d'emballage. Le tableau 3.5 indique l'importance relative des diverses industries, et il devrait aider à établir les possibilités de vente de machines canadiennes dans cette zone.

Dans le cadre de l'étude, nous avons interviewé des représentants des industries suivantes: le conditionnement des aliments et les boissons; les produits pharmaceutiques et autres produits chimiques connexes; l'imprimerie et l'édition; les produits du papier, y compris la fabrication de sacs et de cartons; l'aérospatiale et les transports, et la fabrication de jouets. Les résultats de nos entretiens sont présentées au chapitre suivant, accompagnés de nos observations sur les tendances dans l'industrie et les perspectives commerciales.

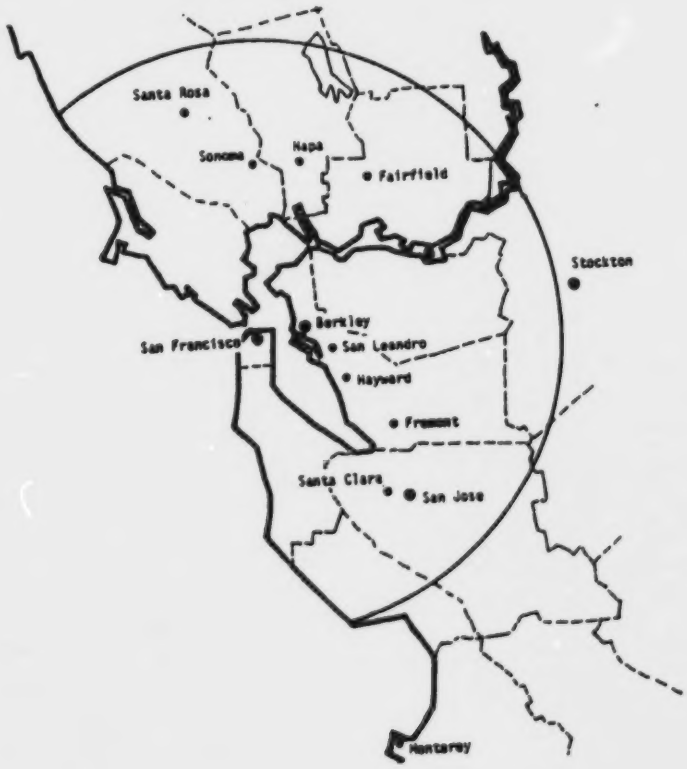
D'autres industries contribuent sensiblement à la production industrielle de la zone de Los Angeles, mais elles ne sont pas d'importants acheteurs éventuels de machines canadiennes; il s'agit des industries suivantes: l'industrie du meuble: 75 % des fabricants de meubles de la Californie sont situés dans la zone de Los Angeles. Présentement, l'industrie n'offre pas de débouchés éventuels importants pour la vente de machines d'emballage. La situation devrait s'améliorer à moyen ou à long terme à mesure que les fabricants chercheront à réduire leurs frais de main-d'oeuvre et consacreront plus de fonds à l'automatisation de leurs usines. L'industrie du vêtement: Los Angeles est un grand centre de l'industrie du vêtement, et le secteur contient une multitude de fabricants de petite ou moyenne taille. Plusieurs grandes sociétés, y compris Levi Strauss, ont leur siège social à Los Angeles. La plupart des vêtements sont emballés à la main. Il n'y a pas de fabricant de bas et de chaussettes dans le secteur. Produits d'usines textiles: la zone commerciale de Los Angeles compte un grand nombre d'usines de tapis et de produits textiles. Cependant, elles offrent peu de possibilités pour la vente de machines ou de systèmes d'emballage.

La zone de San Francisco

La zone commerciale de San Francisco se compose des régions de San Francisco-Oakland, San Jose-Santa Clara et de Vallejo-Fairfield-Napa. Ces trois régions, indiquées sur le plan ci-dessous, forment le secteur statistique regroupé de San Francisco, Oakland et San Jose. En 1980, la zone commerciale de San Francisco comptait 5,18 millions d'habitants, soit environ 22 % de la population globale de l'État. Le secteur de San Francisco produit environ 25 % des livraisons de produits manufacturés de l'ensemble de l'État. La croissance industrielle dans la plupart des branches d'activité est légèrement inférieure à celle de la région de Los Angeles.

Le terme "zone commerciale de San Francisco" peut être trompeur, car la ville même de San Francisco est très petite, et les données statistiques de la zone se composent en grande partie des résultats des régions avoisinantes (comprises dans le secteur statistique regroupé de San Francisco). San Jose, notamment, a connu la plus forte hausse du secteur en production industrielle au cours des dernières années. Cet accroissement est attribuable en grande partie au fait que la fabrication nationale de semi-conducteurs est concentrée dans la région appelée "Silicon Valley". En 1978, San Jose comptait pour 39 % de la valeur totale des livraisons dans la zone de San Francisco.

ZONE COMMERCIALE DE SAN FRANCISCO



D'après les résultats du recensement de 1977, la zone commerciale de San Francisco contenait 8 726 entreprises manufacturières qui comptaient pour 25,5 % de la valeur globale des produits manufacturés dans l'État et pour 24 % de la valeur ajoutée par l'activité manufacturière dans tout l'État. Avec une proportion arithmétique de 55 %, San Jose était le chef de file de l'État quant à la valeur ajoutée par l'activité manufacturière. La zone commerciale de San Francisco a attiré 29 % des capitaux investis dans le secteur secondaire de la Californie en 1978; la région de San Jose a reçu 62 % de ces fonds.

Le secteur industriel de la zone de San Francisco n'est pas aussi puissant que celui de la zone de Los Angeles; cependant, la plupart des industries représentées dans la zone de Los Angeles sont aussi représentées dans la zone de San Francisco, mais en moins grand nombre. Dans nos entretiens avec des sociétés implantées à San Francisco, nous avons concentré sur les industries qui sont plus fortes dans la zone de San Francisco que dans celle de Los Angeles. Par conséquent, nous avons interviewé des représentants des industries suivantes: Le conditionnement des aliments: fruits et légumes conditionnés; biscuits et craquelins; confiserie; l'industrie vinicole et les distillateurs de brandy. Produits industriels: le matériel électronique et le matériel de bureau, y compris les constructeurs d'ordinateurs et de machines de bureau; et les industries reliées aux semi-conducteurs ou qui utilisent des semi-conducteurs.

La zone de San Joaquin

La zone commerciale de San Joaquin, qui comprend Sacramento, Stockton, Modesto, Fresno et Bakersfield, n'est pas désignée comme secteur statistique regroupé normalisé par le Bureau du recensement des États-Unis. (Aux fins du présent rapport, nous avons dressé une synthèse de la zone.) Le secteur de San Joaquin est l'une des régions industrielles les plus importantes de l'État; nous estimons que la région devrait être évaluée en fonction de son apport global à l'économie de la Californie. La statistique industrielle ne tient pas compte du fait que la vallée de San Joaquin est le plus grand producteur agricole de l'État et du pays. La production agricole de San Joaquin sera examinée dans un autre chapitre dans le cadre de l'analyse de certaines nouvelles tendances. (Nous avons englobé la ville de Sacramento dans la zone commerciale de San Joaquin, car elle est située près d'autres centres dans la zone et elle est également située dans une région agricole importante).

D'après le recensement des entreprises manufacturières, en 1977 la zone de San Joaquin comptait 2 626 entreprises manufacturières, qui, en 1978, comptaient pour 4,9 % de la valeur globale des produits manufacturés de l'ensemble de l'État. La zone comptait aussi pour 6,1 % de la valeur ajoutée par l'activité manufacturière dans tout l'État et elle a reçu 7,6 % des capitaux investis dans le secteur secondaire de l'État en 1978.

ZONE COMMERCIALE DE SAN JOAQUIN

La transformation des aliments est une industrie très forte dans la zone de San Joaquin. L'industrie vinicole de la région est notable; la région est le centre de viticulture de tout le pays, et elle compte un grand nombre des meilleurs producteurs de vin des États-Unis. La partie nord du secteur de San Joaquin et Sacramento est le deuxième producteur de riz en importance aux États-Unis; les rizières de la région sont desservies par un terminus à grains dans le port en eau profonde de Sacramento. Le secteur industriel de la zone de San Joaquin commence à prendre plus d'importance en raison de la décentralisation de certaines entreprises. Présentement, cette nouvelle activité industrielle se compose surtout d'industries légères et d'industries électroniques. Dans la zone commerciale de San Joaquin, nous avons interviewé uniquement des conditionneurs d'aliments et des producteurs de vin.

3.5 L'INDUSTRIE AGRICOLE DE LA CALIFORNIE

L'industrie agricole de la Californie offre des débouchés éventuels aux fabricants canadiens de machines d'emballage. En 1981, la Californie fut le chef de file en production agricole pour la trente-quatrième année de suite. Selon les chiffres préliminaires de 1981, le revenu agricole brut de la Californie s'élevait à 13,2 milliards de dollars, soit 30 % de plus que celui de l'Iowa (10,1 milliards de dollars), le deuxième producteur agricole en importance aux États-Unis. Le Texas occupait le troisième rang; son revenu agricole brut se chiffrait à 9,2 milliards de dollars. Si l'industrie agricole de la Californie est si prospère, c'est qu'elle s'est développée en parallèle avec le secteur secondaire.

La production agricole de la Californie est l'une des plus diversifiées du monde. Aucune culture particulière ne prédomine et la plupart des produits cultivés comptent chacun pour moins de 2 % du revenu agricole brut de l'État. La Californie mène le pays dans la culture de 49 produits agricoles, dont un grand nombre sont cultivés presque exclusivement en Californie. La liste de ces produits est présentée ci-dessous.

Cultures et élevages dans lesquels la Californie mène aux États-Unis

graines de luzerne
abricots
artichauts
amandes
asperges
avocats
brocolis
choux de Bruxelles
cantaloupes
carottes
choux-fleurs
céleri
piments de Cayenne
fleurs coupées
dates
oeufs
figues
ail
raisins
kiwis
graines de trèfle ladino
citrons
laitue
fèves de Lima
melons
champignons
nectarines
produits de pépinière
olives
oignons
légumes orientaux
pêches
poires
planquemines
pistaches
prunes
grenades
plantes en pot
pruneaux
lapins
carthame
épinards
fraises
betteraves à sucre
tomates
noix de Grenoble

Il est à noter que, parmi les produits énumérés ci-dessus, certains ne sont pas très importants dans l'économie agricole de la Californie, alors que d'autres comptent pour une partie considérable de son revenu agricole. La liste des 20 principaux produits agricoles de la Californie est présentée au tableau 3.5(1) de l'annexe.

L'attrait croissant du conditionnement des aliments

Ces renseignements sur l'industrie agricole de la Californie sont utiles pour les exportateurs canadiens de matériel d'emballage, car ils révèlent l'étendue de l'industrie californienne du conditionnement des aliments. Parmi les grands producteurs agricoles de la Californie, beaucoup songent à se lancer dans le conditionnement de base des aliments dans le but de renforcer et de protéger leurs marges bénéficiaires, qui sont soumises à des fluctuations de prix substantielles. Cette tendance s'est manifestée notamment au cours de la présente récession. Les producteurs agricoles

jugent maintenant qu'il est logique de contrôler le cycle de production autant que possible afin de maximiser leurs profits.

Les principales régions agricoles de la Californie

Le tableau 3.5 présente le rapport entre les régions agricoles de la Californie et les zones industrielles de marketing délimitées dans le cadre de cette étude.

La vallée de San Joaquin: Cette région correspond à l'une des zones industrielles de marketing déjà délimitées. La vallée de San Joaquin est la principale région agricole de l'État. Quarante-sept des 50 produits les plus importants dans l'économie agricole de la Californie sont cultivés dans cette région. Le comté de Fresno est le plus important de la région; sa production agricole se chiffre à plus de 2 milliards de dollars par année. Il est évident que l'État a besoin de matériaux et de machines pour l'emballage de produits agricoles. Nos entretiens avec des agronomes reconnus confirment que la vallée de San Joaquin et d'autres régions agricoles offrent des débouchés éventuels intéressants pour les fabricants canadiens de matériel d'emballage, et notamment pour les fabricants d'ensacheuses, de botteleuses et d'autres machines destinées au marché agricole.

La région agricole de Los Angeles: Cette région correspond à la zone commerciale de Los Angeles. La production agricole des cinq comtés qui forment cette région se chiffre à 2,19 milliards de dollars, soit environ 17,4 % du revenu agricole global de l'État. Le comté de San Bernardino est le plus grand producteur de lait et de crème de l'État.

La région agricole de San Francisco: La région de San Francisco n'est pas renommée pour sa production agricole, bien qu'elle contienne le comté de Monterey, le septième en importance dans l'économie agricole de l'État. De plus, les comtés de Sonoma et de Napa sont situés tout près; parmi les principaux producteurs de vin de la Californie, beaucoup ont leur siège dans ces deux comtés. De San Francisco, Sacramento et la partie nord de la vallée de San Joaquin sont d'accès facile par transport routier.

3.6 LA PÊCHE ET LES INDUSTRIES CONNEXES EN CALIFORNIE

En 1980, la Californie était le deuxième État pour la valeur monétaire de sa pêche qui s'élevait à 323 millions de dollars. En poids, la récolte fut de 804 millions de livres. Les principaux ports de pêche de la Californie sont San Pedro dans la zone commerciale de Los Angeles, dont le revenu de la pêche fut le plus élevé parmi tous les ports du pays en 1980, et San Diego, situé tout près. Ces deux ports comptaient pour 72 % des quantités pêchées dans l'ensemble de l'État en 1980 et pour 76,6 % du revenu total de l'État provenant de la pêche.

Le thon est la principale prise de ces deux ports et il compte pour 63 % de l'ensemble de la récolte de l'État. La plupart des thons pris en Californie sont mis en conserve. Les quatre conserveries les plus

importantes de la côte du Pacifique sont situées à San Pedro et à San Diego. Les conserveries de thon de la Californie ont été durement touchées par la surabondance de thon sur le marché mondial et la situation fut aggravée par plusieurs cas de stérilisation insuffisante, dont quelques-uns ont provoqué des rappels importants de conserves. Une des grandes conserveries a fermé ses portes définitivement. Les conserveries de thon les plus importantes ont commencé à utiliser une boîte à deux pièces sans soudure qui réduit les dangers inhérents à la méthode courante de mise en boîte par soudure. La société Van De Kamp Fisheries (la marque de thon Sea Kist) étudie la possibilité d'utiliser des sachets autoclavables comme emballages, mais elle hésite à cause du coût exorbitant de la conversion de ses équipements.

Le Service national de la pêche (National Marine Fisheries Service) confirme que le reste des poissons pris sont vendus en filets ou frais, et qu'une grande quantité du poisson pané ou préparé de manière spéciale et congelé qui est vendu en Californie est importé. Il y a une ou deux sociétés générales de pêche qui sont implantées dans le nord de l'État; le compte rendu de nos entretiens avec ces sociétés est présenté au chapitre suivant.

Les grands détaillants interrogés confirment que les consommateurs recherchent maintenant le poisson frais. Ils attribuent cette tendance du marché à l'importance croissante accordée à la santé. En Californie, les détaillants préfèrent acheter des lots de poisson frais de saison lorsqu'ils sont disponibles. La méthode d'emballage préférée présentement utilisée en Californie est la barquette en plastique ou en mousse expansée avec pellicule de suremballage. Beaucoup de détaillants font eux-mêmes l'emballage alors que d'autres ont recours à des emballeurs ou achètent leurs poissons déjà emballés. Les détaillants recherchent un emballage qui augmenterait la durée de conservation du produit frais. Ils estiment que l'emballage en sachets autoclavables est la solution de l'avenir. Le seul obstacle au conditionnement à vide du poisson frais et des viandes fraîches est le coût considérable qu'il ajoute au produit et qui est attribuable notamment au film très épais présentement utilisé. Les détaillants nous ont informés qu'une quantité considérable du poisson frais vendu en Californie provient du Canada et de l'Alaska.

TABLEAU 3.5

PRINCIPAUX COMTÉS AGRICOLES DE LA CALIFORNIE PAR RAPPORT AUX ZONES DE MARKETING DÉLIMITÉES AUX FINS DE LA PRÉSENTE ÉTUDE

Zone de marketing	Classement	Comté	Valeur, 1980 (en millions de $)	Principaux produits
Los Angeles	9	Riverside	692,5	Raisins, pamplemousses, coton, luzerne, dattes.
	11	San Bernardino	511,7	Lait, oeufs, bovins et veaux, luzerne, volailles.
	12	Ventura	484,3	Citrons, céleri, oeufs, oranges, fraises.
	17	Los Angeles	261,9	Produits de pépinière, luzerne, lait, fraises.
	18	Orange	246,7	Oranges, tomates, choux-fleurs.
Total			2 197,1	
San Diego	13	San Diego	412,0	Produits de pépinière, avocats, tomates, oeufs, lait.
San Francisco	7	Monterey	745,4	Laitue, brocoli, fraises, choux-fleurs.
	24	Sonoma	194,8	Viniculture.
	35	Napa	66,9	Viniculture.
Total			1 007,1	
San Joaquin	1	Fresno	2 022,3	Raisins, coton, bovins et veaux, volailles, lait.
	2	Tulare	1 337,0	Raisins, lait, oranges, coton, bovins et veaux.
	3	Kern	1 272,4	Coton, raisins, amandes, bovins et veaux, agrumes.
	4	Merced	794,0	Lait, volaille, bovins et veaux, amandes.
	5	San Joaquin	760,9	Lait, raisins, tomates, amandes, coton.
	8	Stanislaus	742,4	Lait, volaille, amandes, oeufs, bovins et veaux.
	10	Kings	635,2	Coton, lait, bovins et veaux, luzerne.
	14	Madera	369,0	Raisins, coton, amandes, lait, bovins et veaux.
Total			7 940,2	
Comtés situés à l'extérieur des zones délimitées	6	Imperial	757,1	Bovins, luzerne, coton, blé, betteraves à sucre.
	15	Santa Barbara	300,0	Avocats, bovins et veaux, laitue, brocoli, choux-fleurs.
	19	Yolo	234,7	Tomates, blé, riz, maïs, betteraves.
	20	Butte	229,1	Riz, amandes, bovins et veaux, noix de Grenoble, pruneaux.
Total			1 515,5	

Source: Security Pacific Bank

4. INTERVIEWS AVEC DES FABRICANTS-UTILISATEURS

Au cours de notre étude, nous avons interviewé un grand nombre de fabricants solidement implantés en Californie. Les fabricants interviewés furent choisis parmi les groupes industriels relevés aux tableaux 3.3 et 3.4(1). Le lecteur constatera que la majorité d'entre eux sont des conditionneurs d'aliments; cette prédominance est voulue, car les machines d'emballage présentement fabriquées au Canada sont destinées principalement à l'industrie de l'alimentation. Des membres d'autres industries furent également interviewés, lorsque la chose était possible, en fonction de la gamme de machines canadiennes offertes.

Critères

Les entrevues furent menées par téléphone, et certains fabricants furent visités personnellement. Nous avons tenté d'utiliser un questionnaire pré-établi dans la mesure du possible. Les questions visaient à établir les faits suivants: la présente mécanisation des opérations du fabricant; ses besoins futurs de machines et de systèmes d'emballage; sa connaissance du perfectionnement technologique des machines disponibles; l'ampleur de l'aide technique nécessaire dans la planification de nouveaux systèmes; les distributeurs de matériel d'emballage préférés; l'attitude du fabricant à l'égard de l'achat direct de machines; l'évolution des habitudes d'achat des consommateurs d'après le fabricant; le positionnement des "marques commerciales" et des fabricants de matériel d'emballage en général; la connaissance que le fabricant possède des machines et systèmes de fabrication canadienne et ses attitudes à leur égard; et qui prend les décisions d'achat.

Il est à noter que, pour diverses raisons, nous n'avons pas toujours réussi à obtenir des réponses satisfaisantes à toutes ces questions. C'est pourquoi le compte rendu des entrevues est présenté sous la forme d'abrégés. Dans l'ensemble, toutefois, les fabricants furent très accueillants. En raison de la diversité des industriels interrogés, il n'était pas pratique de présenter les réponses obtenues sous forme de tableau; nous avons donc récapitulé nos constatations à la fin du présent chapitre.

4.1 LES INTERVIEWS

Les interviews ne sont pas présentées en ordre alphabétique, mais elles sont groupées autant que possible par industrie.

Viande et produits de viande

ZACKY FOODS
P.O. Box 3207
2044 North Tyler Street
South El Monte, CA 91733 (213) 283-8292
Mr. Dub Roberts, General Manager, Fresno Plant (209) 486-2310

Le fabricant nous a dit de nous adresser à l'usine de Fresno. Zacky Foods prépare et emballe des poulets et des dindons frais, entiers et dépecés. La firme utilise les enveloppeuses Weldotron à barquettes sous film pour l'emballage du poulet et des morceaux de poulet. Les sacs Cryovac préimprimés sont utilisés pour les dindons. La firme étudie présentement un procédé de refroidissement qui permettrait de maintenir le produit à une température de 28°F de l'usine jusqu'au magasin de détail. Elle ne prévoit aucun changement important dans les habitudes d'achat des consommateurs dans l'avenir prochain. Zacky Farms est un des plus grands emballeurs de poulet de la Californie: il emploie environ 500 personnes.

HOFFMAN BROTHERS PACKING CO.
2731 South Soto Street
Los Angeles, CA 90023
Mr. Larry Ryan (213) 264-1181

Hoffman Brothers est l'une des plus grandes salaisons du sud de la Californie. La firme fait le conditionnement du boeuf, du porc, des saucisses, du jambon, du bacon, du saindoux et de la graisse de rognon. Ses chaînes d'emballage se composent de diverses machines, y compris des Mahaffy & Harder pour le bacon, des Standard Knapp pour les saucisses et des Tiromat pour les saucisses fumées. On ignore si ces Tiromat furent achetées en Europe ou au Canada. Les fabricants canadiens devront avoir des représentants spécialisés locaux pour s'introduire dans cette société.

GALLO SALAME
250 Brannan Street
San Francisco, CA 91407
Mr. Dave De Rico (415) 495-6000

La firme Gallo s'intéresse toujours à la nouvelle technologie, et elle se considère comme un chef de file dans le domaine des viandes préparées. Elle utilise surtout des machines Mahaffy & Harder de thermoformage, remplissage et scellage. Elle ne s'oppose pas à l'achat de machines canadiennes, mais elle achète uniquement de fabricants qui ont des bons représentants locaux pour faire l'entretien et qui tiennent des stocks suffisants. M. De Rico a acheté récemment une grande quantité de détecteurs de métal de fabrication canadienne. Le distributeur-service d'entretien local n'a pas réussi à faire fonctionner les machines efficacement, et quatre d'entre elles furent renvoyées au Canada pour être réparées. Le fabricant canadien avait assuré M. De Rico, avant qu'il place sa commande, que le service d'entretien offert serait adéquat.

Produits de boulangerie-pâtisserie

WINCHELL'S DONUT HOUSE
A Division of Denny's Inc.
1624 Valley View Avenue
La Mirada, CA 90637
Mr. Steve Dringenberg, Production Supervisor (213) 587-1200

Winchell's produit des ingrédients en vrac pour alimenter ses nombreux magasins de beignets. La firme emploie 1 000 personnes. Elle utilise diverses machines d'emballage, y compris des encaisseuses Elliott, des remplisseuses Hascon (pour remplir les contenants d'un gallon), des empaqueteuses à air Black (pour les mélanges d'ingrédients secs), des remplisseuses Triangle (pour les remplissages chauds) et des courroies transporteuses Durable Corp. Elle prévoit augmenter sa capacité, et elle ajoutera des systèmes automatisés de palettisation et de courroies transporteuses ainsi que de nouvelles chaînes pour la manutention de sacs de 2,25 à 3,15 kg (cinq à sept livres). M. Dringenberg estime que les machines américaines sont assez perfectionnées pour ses besoins actuels, et Winchell's préfère acheter son outillage de fabricants américains autant que possible. L'usine possède des détecteurs de métal de fabrication canadienne, et M. Dringenberg recommande Durant & Co. et Packaging Devices comme distributeurs. Winchell's préfère toujours acheter directement du fabricant. M. Dringenberg accepterait d'examiner les produits canadiens à la condition qu'ils puissent s'accoupler avec les chaînes d'emballage déjà installées. Les machines qui l'intéressent présentement sont les remplisseuses de matières liquides ou sèches, les vérificateurs de poids, les machines de scellage, les encartonneuses et les systèmes de palettisation.

POGENS FAMILY BAKERY
1800 South Anderson Avenue
Compton, CA 90220
Mr. Leonard Danryd, Director of Manufacturing

Pogens est la plus grande boulangerie en Europe de l'Ouest. Le siège mondial de la société est en Suède. L'usine de la Californie compte 100 employés. Elle possède des chaînes horizontales de suremballage pour les barquettes ainsi que des chaînes verticales de formage, remplissage et scellage. Pogens utilise des machines Doboy, Otem H 500 (fabrication italienne), Kliklok et Pemco. La firme a l'intention d'adopter des sacs à fond plat et de faire l'emballage de biscuits pour les distributeurs automatiques dans un avenir prochain. Toutes les nouvelles machines de fabrication canadienne intéressent M. Dandryd, notamment les machines horizontales de suremballage.

VAN DE KAMP'S HOLLAND DUTCH BAKERS INC.
2930 Fletcher Drive
Los Angeles, CA 90065
Mr. Bob Colberg (213) 255-0171

Van De Kamps, une grande boulangerie du sud de la Californie, emploie 750 personnes. La plupart de ses produits sont emballés horizontalement. Les machines d'emballage relevées comprennent des machines de suremballage, des empaqueteuses horizontales de barquettes et des machines Kliklok de formage de barquettes. Le prochain domaine dans lequel la firme se lancera sera les gâteaux aux épices suremballés.

OROWEAT FOODS COMPANY
480 South Vail Avenue
Montebello, CA 90640
Mr. Dennis Norberg, Purchasing Director (213) 721-5161

Oroweat exploite 13 boulangeries situées dans huit États, dont cinq en Californie. La firme utilise des ensacheuses A.M.F. pour le pain, les brioches, etc., et des machines verticales Wright de formage, remplissage et scellage pour le conditionnement surtout de croûtons, etc. Oroweat a l'intention d'agrandir ses installation en Californie et s'intéresse à de nouvelles sources pour l'achat d'ensacheuses à sacs de polyéthylène, de machines de suremballage et de machines verticales de formage, remplissage et scellage. La firme préfère acheter ses machines directement du fabricant.

PIONEER FRENCH BAKING CO.
512 Rose Avenue
Venice, CA 90291
Mr. Bob Garacochea, Chief Engineer (213) 392-4128

Pioneer fabrique du pain français et des brioches. La firme utilise des ensacheuses Foremost pour les sacs de polyéthylène et des machines National pour les emballages en papier et en cellophane. Pioneer a l'intention d'agrandir ses installations dans deux ans. La firme ne prévoit aucun changement dans le format des emballages, mais elle abandonne le cellophane et adoptera le polypropylène pour l'emballage de certains produits. Le polypropylène est plus difficile à sceller, mais il forme un joint plus étanche.

Produits laitiers

ADOHR FARMS
Division of the Southland Corp.
4002 West Westminster Avenue
Santa Ana, CA 92703
Mr. Bob Larson, Plant Manager (213) 625-2581

Adohr Farms emploie 420 personnes et fabrique une gamme complète de produits laitiers. L'usine est équipée de diverses chaînes d'emballage, y compris des machines Ex-Cell-O de formage et de remplissage de cartons, des machines Cherry Burrell de formage et de remplissage de cartons, des remplisseuses Cemac pour les contenants en verre et en plastique, et des remplisseuses Federal pour les contenants en plastique. Adohr a l'intention de se lancer dans l'emballage aseptique dans un avenir prochain. La firme achète habituellement ses machines aux termes de contrats de location-vente; elle n'a jamais acheté de machines canadiennes, et elle est fortement influencée dans ses achats par les marques de fabrique. Elle est intéressée par les machines qu'offre le Canada, notamment les encartonneuses-remplisseuses. La firme ne prévoit aucun changement important dans les habitudes d'achat des consommateurs, mais elle fera une plus grande partie de son conditionnement sous emballage plastique.

KNUDSEN CORPORATION
P.O. Box 335, Terminal Annex
Los Angeles, CA 90051
Mr. Jack Senter, Purchasing (213) 744-7000

Knudsen Corporation se classe parmi les 100 premières sociétés industrielles de la Californie. Les produits de Knudsen sont le lait, la crème, le babeurre, le fromage caillé, les jus d'agrumes, le fromage à la crème, le beurre, la crème glacée, le yaourt, les poudings, des denrées de luxe, la crème sûre et des nouveautés congelées. Knudsen emploie 2 100 personnes dans ses sept usines de la Californie. Il y a une usine dans le Nevada. Le bureau de M. Senter est situé dans l'usine principale de la firme à Los Angeles. Dans cette usine, qui est consacrée surtout à la production de yaourt et de fromage, la firme utilise des remplisseuses-boucheuses importées de marque Gasti pour le yaourt et le fromage ainsi que des machines Cherry Burrell pour le remplissage et l'encaissage des contenants de lait. Knudsen évalue constamment les nouvelles machines lancées sur le marché. En règle générale, la firme achète les machines les plus perfectionnées. Les machines laitières de Cherry Burrell sont fabriquées à Fresno en Californie; ce fabricant a presque le monopole du matériel de conditionnement du lait dans l'Ouest. M. Senter est intéressé par toutes les nouvelles remplisseuses, encartonneuses et courroies transporteuses pour le conditionnement du fromage et du yaourt. Nous conseillons aux fabricants canadiens de s'adresser également à la division des achats du siège social de Knudsen.

JOHNSTON FOODS COMPANY
P.O. Box 3096
Glendale, CA 91201
Mr. Ed Steward, Plant Manager (213) 245-3778

Johnston Foods fabrique exclusivement des produits de yaourt. La firme utilise des remplisseuses Auto-Pak et des encartonneuses South West Forest. Elle a l'intention d'agrandir ses chaînes d'emballage et elle songe à s'équiper de remplisseuses en continu à grande vitesse et d'autres machines d'emballage automatisé. Elle a l'intention d'implanter de nouvelles chaînes dans sa famille de produits de yaourt, mais elle a refusé de donner plus de précisions. M. Stewart estime que l'industrie continuera à favoriser les emballages plastiques et aseptiques. Toute nouvelle machine utilisable dans son usine l'intéresse. Johnston Foods utilise présentement des godets en papier dans le conditionnement du yaourt.

DAIRYMAN'S COOPERATIVE CREAMERY ASSOCIATION
400 South Main Street
Tulare, CA 93274
Mr. Leigh Blakely (209) 686-1611

Cette coopérative laitière emploie environ 350 personnes. Elle fabrique du beurre, du lait de consommation, du fromage à la crème, du fromage caillé, du yaourt, de la crème sûre, des dérivés du lait (solides lactiques écrémés en poudre et lait écrémé), des provendes et engrais

laitiers, de la crème à fouetter, du petit lait doux et mi-doux en poudre, et du fromage cheddar. La coopérative utilise des machines importées Benhill pour le conditionnement du beurre; des machines à envelopper et sérigraphier SIG pour le fromage à la crème; des machines Autopak de fabrication californienne pour le yaourt et la crème sûre; des remplisseuses Anderson pour les contenants de fromage caillé de huit onces; des enveloppeuses Kliklok; des machines d'encaissage Schroeder; et des ensacheuses Leiderman pour les produits en poudre.

La coopérative ne prévoit pas ajouter de nouvelles chaînes d'emballage à son usine dans un avenir prochain, mais elle est toujours prête à moderniser ou remplacer ses machines si des perfectionnements ont été apportés au matériel. M. Blakely est intéressé par les machines canadiennes, et plus précisément par les machines de conditionnement des trempettes à croustilles et des fromages à pâte molle ainsi que par les machines de scellage double capables de placer un film entre la capsule et le godet.

FOREMOST MCKESSON FOODS GROUP
Siège social:
1 Post Street
San Francisco, CA 94104 (415) 983-8300
Regional Office, Southern California
5729 Smithway Street
Los Angeles, CA 90040 (213) 728-1191
Mr. Dave Bush, Packaging Supervisor

Foremost McKesson Foods Group est la dixième société industrielle en importance de la Californie. C'est l'un des plus grands distributeurs américains de produits pharmaceutiques et de produits de beauté, de boissons alcooliques et de produits chimiques. Il fabrique une vaste gamme de produits alimentaires qu'il vend dans de nombreux pays; Foremost est également le plus grand producteur américain d'eau en bouteilles et de dérivés du lait. Foremost possède 14 usines en Californie et emploie plus de 3 500 personnes. M. Bush est chargé des emballages dans les usines de Los Angeles. Il a refusé de parler des projets d'avenir de la société. Dans ses usines de Los Angeles, Foremost utilise des remplisseuses Cherry Burrel, Ex-Cell-O et Federal; M. Bush estime que les machines sont assez perfectionnées pour les besoins actuels de la firme, et Foremost achète habituellement son outillage auprès de distributeurs. D'ordinaire, Foremost établit le cahier des charges d'un nouveau système au complet avant de communiquer avec les distributeurs, mais elle serait prête à considérer les machines disponibles de fabrication canadienne. Les fabricants canadiens devraient aussi communiquer avec le siège social de Foremost à San Francisco. M. Bush a recommandé Pump Systems Inc. de Santa Ana comme distributeur.

CARNATION CO.
5045 Wilshire Boulevard
Los Angeles, CA 90036 (213) 932-6000
Mr. Roy Lazar, Chief Engineer (213) 932-6120

Carnation se classe parmi les 50 principaux producteurs alimentaires des États-Unis, et c'est la onzième société industrielle en importance de la Californie. La société se compose de plusieurs divisions qui fabriquent une vaste gamme de produits, à savoir: la division des produits séchés, qui est la plus importante de la société et qui utilise plus de matériel d'emballage que toutes les autres divisions de la société; la division des aliments pour animaux domestiques, qui produit de la nourriture en boîte et en sac pour les animaux domestiques; la division de la meunerie, qui produit de la nourriture pour animaux en sacs de 50 et 100 livres; la division des tomates, qui conditionne de la pâte de tomates, surtout en conserve, mais aussi en contenants aseptiques de 50 livres; la division du lait frais et de la crème glacée, qui utilise principalement des remplisseuses Cherry Burrell; la division du lait concentré, qui fait de la mise en conserve; la division des pommes de terre, qui possède une succursale canadienne (fabrication de frites) et qui utilise des ensacheuses.

Nous nous sommes entretenus avec M. Sam Maney, qui est chargé de l'emballage de la division des produits séchés, et notamment du lait en poudre, du yaourt, du chocolat et des produits de marque Coffee Maid. Carnation utilise des remplisseuses sous vide Pneumatic Scale pour ses produits Coffee Maid ainsi que des remplisseuses volumétriques Norvac et des capsulateurs à balance pneumatique Consolidated. L'emballage des produits de lait en poudre se fait au moyen de machines R.A. Jones et Bartelt, des machines Pyramid pour la fermeture des caisses et des remplisseuses Delamere & Williams. Le yaourt est emballé en sachets, alors que le chocolat est emballé en sachets et en boîtes. Les machines Pyramid et Delamere & Williams sont de fabrication canadienne.

M. Maney a refusé de donner des précisions sur les projets d'avenir de la société. Dans sa division, il a l'intention d'ajouter de nouvelles machines verticales de formage, remplissage et scellage, des remplisseuses de contenants en filet, et des encartonneuses. Le matériel de palettisation de faible capacité intéresse aussi M. Maney.

Nous croyons savoir que Carnation se lancera bientôt dans l'alimentation naturelle; que la société fabriquera elle-même ses produits, qu'elle vendra sous sa propre marque, et qu'elle ouvrira une chaîne de magasins dans la région de Los Angeles pour mettre le projet à l'essai. Nous estimons par conséquent que Carnation offre de bons débouchés dans un avenir prochain.

Jus et agrumes

SUNKIST GROWERS
Orange Products Division
616 East Sunkist Street
P.O. Box 3720
Ontario, CA 91761 (714) 983-9811
Mr. La Nier

Sunkist est le plus grand conditionneur d'agrumes de la Californie. À partir d'oranges, de citrons et de pamplemousses, la société fabrique des jus et des concentrés de jus, des essences, de la pectine, des suppléments alimentaires et des aliments pour les bovins. Sunkist emploie environ 1 300 personnes et possède deux usines dans le sud de la Californie. Les usines sont présentement équipées de remplisseuses à chaud, de machines de mise en boîtes métalliques, de machines de mise en boîtes complexes pour les produits congelés, et de machines de conditionnement en vrac. Sunkist n'a présentement aucun projet d'agrandissement; les achats prévus ne visent que le remplacement des machines actuelles. La société achète son outillage directement des fabricants, ainsi que par l'intermédiaire de distributeurs; elle loue ses machines ou les achète selon la machine voulue; et elle n'est pas influencée par les marques de fabrique. M. La Nier estime que les conditionneurs d'agrumes utiliseront de plus en plus les complexes papiers-films comme matériau d'emballage. À cet égard, tout perfectionnement dans les machines ou les matériaux l'intéresse, et il aimerait examiner toute machine canadienne qui répond à ses besoins. Les présents distributeurs de machines canadiennes en Californie considèrent Sunkist comme un excellent client.

PARAMOUNT CITRUS ASSOCIATION INC.
P.O. Box 712
11030 Stranwood Avenue
San Fernando, CA 91341 (231) 361-1171
Mr. Joe Martinez

Paramount fabrique des concentrés d'agrumes et des jus. La société emploie 250 personnes. Elle utilise une chaîne d'emballage F.M.C. comprenant des remplisseuses et des encartonneuses ainsi que des machines d'encaissage Packmaster et des machines de fermeture Continental. Paramount n'a présentement aucun projet d'agrandissement. La société préfère acheter son outillage directement du fabricant et elle voudrait recevoir de la documentation sur les machines canadiennes. Elle imprime elle-même ses boîtes de 48 onces par rotogravure.

SUN-MAID GROWERS OF CALIFORNIA
13525 South Bethel Avenue
Kingsburg, CA 93631 (209) 896-8000
Mr. Frank Butterworth

Sun-Maid produit des raisins, de la pâte de raisin, du concentré de jus de raisin, divers fruits séchés, de l'alcool pour boissons, des aliments pour animaux, des mélanges de fruits séchés et de noix, et du pain aux raisins. La société possède trois usines en Californie et elle emploie présentement environ 700 personnes. Au moyen de remplisseuses Solbern, de remplisseuses Triangle, de machines conçues par la société elle-même et de machines Pheling de montage de cartons, Sun-Maid emballe ses produits dans des cartons revêtus de polyéthylène, dans des sacs en polyéthylène et dans des cartons ondulés de 30 livres. La société a l'intention d'agrandir ses chaînes d'emballage et elle a commencé à utiliser le sachet souple en matériaux métallisés. M. Butterworth n'a jamais acheté de machines canadiennes, mais la chose pourrait l'intéresser.

OSCAR MAYER & CO.
3301 East Vernon Avenue
Vernon, CA 90058 (213) 587-1181
Mr. Campbell, Machinery Buyer

La firme Oscar Mayer fait le conditionnement de la viande et fabrique divers produits de viande, y compris des saucisses fumées et du jambon. Elle fabrique presque toutes ses machines d'emballage elle-même et s'équipe rarement auprès d'autres fabricants. Son dernier achat fut une machine Multivac importée de l'Allemagne par Koch. Dans le but de protéger son savoir-faire technologique, Oscar Mayer a formé une société en coparticipation avec Dow Chemicals, qui est appelée Cartridge Packaging Co. De plus, la société fait elle-même l'extrusion de son film et de ses feuilles de plastique rigide. Selon M. Campbell, Oscar Mayer offre très peu de débouchés pour les fabricants canadiens de machines d'emballage. Il a toutefois recommandé les distributeurs suivants: Propac, de Fullerton, Californie; et Meat Packers and Butchers Supply.

HORMEL GEO. A. & CO. INC.
Siège social:
P.O. Box 800
Austin, MN 55912 (507) 437-5307
Mr. Rudy Nelson, Packaging Machinery
Usine de Los Angeles:
1477 Firestone Boulevard
La Mirada, CA 90638 (213) 921-7488

Hormel, qui est renommé pour son jambon et son bacon, se classe parmi les 50 principales sociétés alimentaires des États-Unis. La société possède des usines à Stockton et à Los Angeles, en Californie. M. Rudy Nelson, du siège social, nous a informés qu'il collabore étroitement avec une firme canadienne appelée Knud Simonsen Industries, située à Rexdale (Ontario); téléphone: (416) 675-6166. Simonsen importe toutes les machines qu'utilise Hormel au Canada et les prépare ou les adapte avant d'en faire l'installation. M. Nelson recommande que les fabricants canadiens lui envoient de la documentation et qu'ils communiquent directement avec Simonsen. Knud Simonsen Industries se spécialise dans l'outillage d'abattoir et de conditionnement de la viande. Malgré ses liens avec Simonsen, M. Nelson est intéressé par de nouvelles sources d'approvisionnement.

BRIDGFORD FOODS CORPORATION
P.O. Box 3773
Anaheim, CA 92803 (714) 526-5533
Mr. John Thompson, Purchasing

Bridgford produit de la viande transformée et des produits de boulangerie congelés. Quatre usines en Californie et une au New Jersey sont consacrées à la transformation des produits de viande. Les produits de boulangerie congelés sont fabriqués au Texas et à Chicago. La société utilise des machines Kirwood, Multivac (Koch), Mahaffy & Harder et Tiromat

pour l'emballage de ses viandes transformées et de ses saucisses fumées dans son usine de Los Angeles. Les machines Tiromat sont de fabrication canadienne, et la société en est très satisfaite. M. Thompson a refusé de parler des projets d'agrandissement de la société et il a conseillé que les fabricants canadiens communiquent avec le président même de la firme, M. H.W. Bridgford.

DEL MONTE CORPORATION
Succursale de R.J. Reynolds Inc.
Head Office:
P.O. Box 3575
San Francisco, CA 94119 (415) 442-4000
Mr. Wilbur Sprague, Machinery Purchasing

Del Monte est un des chefs de file mondiaux de l'industrie de l'alimentation. Elle produit des fruits et légumes en boîte, des jus, des boissons aux fruits, des fruits et raisins séchés, des fruits de mer congelés et en boîte, des marinades, des fruits frais, des aliments cuisinés congelés et en boîte, et des boissons. La société possède 10 usines en Californie et elle est en train de réorganiser et de regrouper ses opérations. Ce remaniement entraînera la fermeture de plusieurs usines. Del Monte emploie environ 6 400 personnes. Nous nous sommes entretenus avec divers cadres de la société, y compris M. Ed Belmont, qui est chargé du développement de l'emballage au bureau régional de Walnut Creek (téléphone: (415) 933-8000). M. Belmont s'intéresse présentement à l'emballage aseptique des boissons; il estime que la plupart des grands producteurs américains auront des chaînes d'emballage aseptique d'ici la fin de l'année. C'est une filiale européenne de Del Monte qui a aidé à mettre au point le contenant aseptique Tetrapack pour les boissons. Depuis notre entretien avec M. Belmont, Ocean Spray a lancé sa première gamme de jus sous emballage de papier aseptique. Del Monte a ouvert récemment, à son bureau de Walnut Creek, un laboratoire pour éprouver la résistance des emballages. Ce laboratoire a pour mission de développer des emballages plus résistants et moins coûteux; il serait peut-être intéressant pour les fabricants canadiens de communiquer avec Del Monte par l'intermédiaire de ce centre. Del Monte a aussi lancé récemment une gamme de mets chinois emballés en sachets autoclavables. Pour plus de précisions sur l'équipement de la société, les fabricants canadiens devraient communiquer avec M. Sprague au siège social. Del Monte possède une filiale canadienne appelée Canadian Canners Limited, qui est située à Hamilton en Ontario (téléphone: (416) 522-2441).

HANSEN'S JUICES INC.
16121 Canary Street
La Mirada, CA 90638 (714) 994-6100
Mr. Tim Hansen, President

Hansen's possède deux usines dans la région de Los Angeles. Une des usines est consacrée exclusivement aux jus frais, qui sont emballés dans des bouteilles plastiques munies d'étiquettes adhésives par pression. L'autre usine fabrique principalement des boissons aux fruits carbonatées

qui sont destinées au marché de l'alimentation naturelle; elle utilise divers contenants en verre ainsi que des boîtes. M. Hansen estime que les remplisseuses Zeitz sont les meilleures, et il visite d'ordinaire les salons professionnels européens plutôt que les salons américains. Les fabricants européens de matériel d'emballage organisent d'ordinaire des visites d'usines pour lui, où il peut voir leurs machines au travail. M. Hansen juge que les Allemands et les Suisses sont les chefs de file mondiaux dans la fabrication de machines de conditionnement et d'emballage de jus.

Oeufs et emballage des oeufs

OLSON'S FARMS
13400 Riverside Drive
Sherman Oaks, CA 91413 (213) 995-1233
Mr. Ron Melchert, Plant Manager

Olson's Farms fait uniquement l'emballage des oeufs. Elle possède une filiale appelée Dolco Packaging, qui est située à Pico Rivera en Californie (téléphone: 213-685-7970). Dolco fabrique des barquettes thermoformées pour l'usage d'Olson's même et de MacDonalds. Elle fabrique également des plateaux alvéolés destinés au conditionnement des avocats et d'autres barquettes spéciales. Dolco utilise des machines Trontex (fabriquées dans l'état du Washington).

SUNCREST FARMS INC.
Division of Cal-Maine
114 14th Street
Ramona, CA 92065 (714) 789-1131
Mr. Bob Riches, Manager

Suncrest emploie 100 personnes. La société conditionne les oeufs seulement, et ce, au moyen d'une machine Page '70 qui fait aussi le classement des oeufs. Suncrest utilise des boîtes de carton-fibre préfabriquées qu'elle obtient de Diamond Packaging.

Café

HILLS BROTHERS COFFEE INC.
2 Harrison Street
San Francisco, CA 94105 (415) 546-4600

Leurs produits sont le café moulu et le café instantané. Le café moulu est mis en boîte; la plupart de leurs machines sont d'American Can. Nous nous sommes entretenus avec l'ingénieur de production qui semblait ignorer l'évolution des machines canadiennes, y compris le conditionnement en briques. La société n'a aucun projet d'agrandissement pour l'avenir prochain, mais les fabricants qui ont de nouvelles machines ou de nouveaux systèmes devraient communiquer avec le président, M. Paul Miller. Le café instantané se vend en pots de verre. Hills Bros. emploie 400 personnes.

MJB CO.
665 3rd Street
San Francisco, CA 94107 (415) 421-7311
Mr. Dave Halseth

Leurs produits sont le café, le thé, le riz et des contenants métalliques. Les contenants métalliques sont fabriqués par la filiale de MJB, Westcan. La société emploie 742 personnes et elle possède trois usines à San Francisco et une autre à Los Angeles. Elle a déjà acheté une ensacheuse de thé de la firme canadienne Delamere & Williams, et elle serait prête à considérer l'achat d'autres machines de fabrication canadienne. MJB prévoit utiliser davantage le sachet comme emballage dans l'avenir.

Autres aliments

NABISCO INC.
World Headquarters
Hannover, New Jersey (201) 884-0500
Mr. Harry Peckham (Ext. 2476)
California Headquarters
P.O. Box 3042, Rincon Annex
San Francisco, CA 94119 (415) 467-1553

L'usine Nabisco de Norwalk nous a dit de nous adresser à M. Harry Peckham au siège social. Les principaux produits de Nabisco sont les biscuits et les craquelins. Nabisco se classe parmi les 50 premières sociétés alimentaires des États-Unis. La société cherche toujours à améliorer ses équipements afin d'améliorer le rendement et de réduire les arrêts-machines dus à l'entretien, au nettoyage, etc.; malgré cela, la société a commencé à installer des systèmes de contrôle automatiques. Nabisco utilise présentement des machines de conditionnement en rouleaux pour les biscuits et les craquelins, des machines de suremballage puis des encartonneuses. Certains produits sont emballés en vrac dans des cartons alors que d'autres sont emballés au moyen de machines verticales de formage, remplissage et scellage. Nabisco songe à s'équiper d'un matériel automatisé d'encaissage, mais n'a rien trouvé qui réponde à ses besoins. Nabisco utilise des machines Pyramid de fabrication canadienne, que la société a achetées après en avoir vu un modèle au salon Interpack. M. Peckham lit des revues professionnelles et il compte en outre sur les fournisseurs pour le tenir au courant de leurs produits. Nabisco n'a aucune réticence à acheter des machines de fabrication canadienne.

LAURA SCUDDER'S SNACKFOODS
Division de Pet Inc.
1525 North Raymond Street
Anaheim, CA 92805 (714) 772-5151
Mr. Steve Kelpern

Les produits Laura Scudder sont les croustilles, la mayonnaise, le beurre d'arachides, les noix écalées et des casse-croûte. La société emploie 1 200 personnes et elle possède trois usines: deux à Los Angeles et

une dans la vallée de San Joaquin. Les usines sont équipées de machines Woodman pour le formage, le remplissage et le scellage des emballages souples, et de machines volumétriques Mirropack. La société n'a présentement aucun projet d'agrandissement mais elle cherche toujours à améliorer son rendement, et elle est intéressée par le perfectionnement technologique, notamment par les nouveaux matériaux d'emballage souple.

SERVICE FOODS
1048 Burgrove Street
Carson, CA 90746 (213) 537-6877
Mr. Harry Garcia

Les principaux produits de Service Foods sont les épices et les condiments. La société utilise des machines de formage, remplissage et scellage Triangle ainsi que des machines Mercury. Elle a déjà fait affaire avec une firme canadienne et elle a été déçue lorsque le fabricant en question n'a pas respecté le délai de livraison fixé. La commande fut annulée au bout de six mois. Service Foods est toujours intéressée par de nouvelles machines, car la société ajoute constamment de nouvelles chaînes. Les machines de pesage sont conçues en fonction de marchandises normalisées, mais Service Foods conditionne beaucoup d'objets hors série, et la plupart des machines doivent être adaptées à ses besoins. C'est pourquoi les systèmes de pesage-emballage intéressent cette société.

HUNT-WESSON FOODS INC.
Filiale de Norton Simon Inc.
1645 West Valencia
Fullerton, CA 92634 (714) 871-2100
Mr. Bill Mitchell

Hunt-Wesson fabrique des produits de tomates ainsi que des aliments de luxe, et elle fait la mise en conserve de fruits et légumes. De plus, la société raffine et embouteille des huiles végétales. Hunt-Wesson emploie 6 000 personnes et possède trois usines en Californie. La société a des projets d'agrandissement et elle a acheté des machines Pheeling. Deux machines d'encaissage Pyramid ont été commandées, et la société songe à se doter de palettiseurs automatiques. Hunt-Wesson possède une division de recherche et de développement. M. Mitchell estime que, dans le marché d'aujourd'hui, les films constituent un excellent moyen de promotion commerciale de nouvelles machines et de nouvelles techniques; l'avancement du salon professionnel West Pack l'impressionne vivement. Les fabricants intéressés devraient communiquer avec M. Mitchell ou M. Frank Luneham au numéro de téléphone (714) 538-0474.

BELL BRAND FOODS INC.
Division de Sunshine Biscuits Inc.
P.O. Box 2402, Terminal Annex
Los Angeles, CA 90051 (213) 723-5161
8825 South Millergrove Drive
Sante Fe Springs, CA 90670
Mr. Bill Bateman

Bell Brand produit des croustilles, des pretzels, des pommes de terre transformées, des croustilles au fromage, des trempettes, des noix écalées et mises en boîte. La société emploie 550 personnes. Elle utilise des machines de formage, remplissage et scellage Woodman et Mirrorpack. En règle générale, Bell Brand Foods achète ses machines directement du fabricant et échelonne le paiement de ses achats ainsi: un versement initial au moment de placer la commande, un deuxième versement sur livraison de la machine, et le solde 30 jours après la livraison. La société n'a présentement aucun projet d'agrandissement, mais elle cherche toujours à augmenter la durée de conservation de ses produits et à réduire le coût des matériaux. Bell Brand Foods utilise présentement le polypropylène, le polyéthylène, le cellophane et le verre comme matériaux d'emballage.

SEE'S CANDY SHOPS INC.
Siège social:
210 El Camino Real
South San Francisco, CA 94080 (415) 761-2490
Mr. Jack Sterling, Corporate Purchasing

See's fabrique uniquement des confiseries. La société possède deux usines, une à Los Angeles et l'autre à San Francisco, et elle exploite elle-même une chaîne de magasins de détail. Certaines confiseries sont emballées sous film rétractable et d'autres sont emballées sous cellophane. La société agrandit ses installations et les machines de fabrication canadienne pourraient l'intéresser.

Boissons

SHASTA BEVERAGES INC.
Filiale de Consolidated Foods Corp.
P.O. Box 4617
Hayward, CA 94540
26901 Industrial Boulevard
Hayward, CA 94545 (415) 783-3200

Les produits Shasta sont des boissons carbonatées et des jus de fruits. Shasta, une filiale de la Consolidated Foods Corp., possède deux usines en Californie, dont celle de Hawthorne dans le sud de l'État est la plus importante. La société possède 14 usines dans l'ensemble des États-Unis; toutes fonctionnent selon les même principes, mais les usines les plus grandes sont équipées de machines à vitesse et de capacité plus grandes. Nous nous sommes entretenus avec M. Bruce Ross de l'usine de Hawthorn ((213) 944-6481). L'usine est munie de deux grandes chaînes de remplissage pour les emballages groupés de 6 ou 12 canettes, dotées de machines complémentaires d'encaissage et de palettisation. Ces chaînes se composent de machines Meyer, qui sont considérées comme l'étalon dans l'industrie. Shasta utilise aussi un système Meyer dans sa chaîne de remplissage de bouteilles en ligne simple; le système de suremballage par rétraction est de marque Meade. La société vient d'améliorer ses chaînes de mise en boîte, et elle se prépare à installer un système à grande vitesse dans sa chaîne d'embouteillage. Selon Shasta, l'utilisation de la bouteille de deux litres se généralisera dans l'industrie.

ALMANDEN VINEYARDS INC.
P.O. Box 5010
San Jose, CA 95150 (408) 269-1312
Mr. Jim Jenson, Engineering

Les produits Almaden: vins mousseux, vins non mousseux, cognac, porto, vermouth et sherry. Almaden, le troisième producteur de vins en importance de la Californie, compte pour 5,6 % du marché américain du vin. La société emploie 850 personnes. Ses installations comprennent cinq chaînes d'embouteillage qui se composent des machines suivantes: des machines A-B-C de décaissage, des souffleuses de bouteilles Pneumatic Scale, des remplisseuses Pneumatic Scale et Horix, des machines Pneumatic Scale et Bertolasa de capsulage et de bouchage, et un équipement de scellage inviolable Fuji. La société possède une seule chaîne d'emballage souple qui se compose des machines suivantes: des machines MacDowell de montage de caisses; des remplisseuses Scholle; des machines de rétraction Marburg; des étiqueteuses Stackpole Phin (fabrication canadienne) ainsi que des étiqueteuses Meyer et Krones; des machines d'encaissage et de scellage Standard-Knapp; des machines de scellage Elliott, A-B-C et Dresden, des thermosoudeuses L.T.I.; des codeurs Kiwi, des palettiseurs Alvey et Currie (fabricant californien), et des machines de cerclage Signode (fabricant californien). Almaden prévoit améliorer ses chaînes d'emballage afin d'en augmenter la capacité, et la société est intéressée par les produits des fabricants canadiens. M. Jenson recommande les distributeurs suivants: F.P. Packaging (de San Francisco) et David Evans & Associates (de Los Angeles). Almaden a déjà acheté de l'outillage de fabrication canadienne, mais il y a eu des problèmes d'entretien à cause de l'absence d'un service local. Almaden estime que, d'ici 10 ans, le changement le plus important dans l'emballage du vin sera une tendance vers le vrac. Les emballages en vrac seront du type cabas mis au point en Australie. Un contenant en plastique souple muni d'une cannelle et d'une valve est suremballé d'un carton ondulé. La gamme des formats destinés aux consommateurs ne dépassera pas 5½" x 5½" x 9" à cause des contraintes dimensionnelles imposées par le réfrigérateur ménager. Les formats de commerce sont sensiblement plus grands. Almaden consacre présentement une de ses six chaînes d'emballage au cabas, et presque toute la production est destinée aux entreprises commerciales. Les fournisseurs intéressés devraient communiquer avec le siège social d'Almaden. Un concurrent d'Almaden, Taylor California Cellars, soumet présentement un emballage cabas du même genre à des tests de vente. Son cabas a une capacité de 18 litres; la paroi extérieure est fabriquée par Owens en Illinois, alors que le sac intérieur et la valve en polyéthylène sont fabriqués par Scholle en Illinois.

GALLO E.J. WINERY
P.O. Box 1130
600 Yosemite Boulevard
Modesto, CA 95353 (209) 521-3111
Mr. Gordon Young

Gallo est le plus grand producteur de vin du monde. En 1981, la société a produit pour 128,2 millions de dollars de gallons de vin et s'est accaparé 23,7 % du marché américain. Elle possède trois usines en Californie et elle emploie 3 000 personnes. Ses chaînes de remplissage se composent principalement de machines Krones. Selon M. Young, la meilleure façon de procéder pour vendre des machines à la société est de prendre rendez-vous avec lui pour se faire présenter aux ingénieurs chargés des diverses chaînes d'emballage. Gallo possède sa propre verrerie, une filiale appelée Gallo Glass Co., qui est une entreprise importante à elle seule. La société ne voit pas le besoin d'adopter le plastique comme matériau d'emballage.

Produits du poisson

RUPERT CERTAFRESH INC.
Division de Rupert Certafresh, Seattle
13055 East Molette Street
Santa Fe Springs, CA 90670
Mr. Ben Race (213) 921-8311

Cette société fut fortement recommandée par une des grandes chaînes d'alimentation de la Californie. Les produits Rupert Certafresh sont le poisson surgelé conditionné, destiné aux institutions et aux commerces de détail. Certafresh utilise des encartonneuses Kliklok pour le conditionnement des portions de poisson préparé, mais le scellage des cartons présente constamment des problèmes. M. Race voudrait recevoir de la documentation sur les machines canadiennes qui lui permettraient d'éliminer les problèmes de scellage.

VAN CAMP SEA FOOD CO.
Division de Ralston Purina
11555 Sorrento Valley Road
San Diego, CA 92121 (714) 481-4200
Mr. Don Hartman, Ralston Purina Head Office Purchasing (314) 982-3818

Van Camp fait la mise en boîte du thon et d'aliments pour animaux de maison. La société emploie 6 000 personnes. Van Camp de San Diego nous a dit de nous adresser au siège social de Ralston Purina à Saint-Louis (Missouri), où nous nous sommes entretenus avec M. Don Hartman. Van Camp utilise des boîtes à conserve ordinaires pour le gros de leurs produits ainsi qu'une boîte à deux pièces (sans soudure) pour certains formats de certains produits. La société possède sa propre division de fabrication de boîtes. Van Camp étudie l'utilisation de sachets autoclavables pour l'emballage du thon dans l'avenir. Pour communiquer avec Van Camp, nous conseillons aux fabricants canadiens de s'adresser au directeur de la production à San Diego. Pour s'aboucher avec Ralston Purina, il vaut mieux communiquer avec le directeur des achats (Purchasing Director), Ralston Purina, Checkerboard Square, St. Louis (Missouri).

LOS ANGELES SMOKING AND CURING COMPANY
778 Kohler Street
Los Angeles, CA 90021 (213) 622-0724
Mr. Jim Fielding, Plant Manager

Les produits de Los Angeles Smoking and Curing Co. sont le poisson fumé, mariné, épicé et salé, et le caviar. La firme emploie 165 personnes. Elle utilise trois ensacheuses sous vide et une remplisseuse-encapsuleuse pour les pots en verre. Elle n'a présentement aucun projet d'agrandissement. Pour l'achat de ses machines, la firme utilise les deux méthodes: la location et l'achat pur et simple, selon le prix et le type de machine. M. Fielding estime que la tendance dans l'industrie du poisson est vers l'emballage clair sous vide. M. Fielding est plus intéressé par les matériaux canadiens que par les machines de fabrication canadienne.

Industries non alimentaires

LOS ANGELES TIMES
Times Mirror Square
Los Angeles, CA 90053 (213) 972-6841
Mr. Jack Murchison

Le Los Angeles Times appartient à la Times Mirror Company. La Times Mirror Company se classe au 18e rang des grandes sociétés américaines; son chiffre d'affaires global dépassait 1,87 milliard de dollars en 1981. C'est une société diversifiée de communication dont les principales activités sont la publicité de journaux et des entreprises apparentées telles que des stations de télévision et de câblovision; le matériel d'artiste; les cartes géographiques; le bois, et le papier journal; et l'impression d'annuaires. La Times Mirror Co. compte environ 20 sociétés à l'extérieur de la Californie et sept à l'intérieur de la Californie. Le Los Angeles Times, la figure de proue de la société, attire le plus grand volume de publicité payée aux États-Unis. M. Murchison se prépare présentement à acheter de nouvelles machines de mise en liasses et de cerclage. Il considère sérieusement l'achat de machines canadiennes fabriquées à Windsor, en Ontario. Il estime hautement la qualité des machines canadiennes. Le Times se considère comme un chef de file mondial dans le monde du journal, et il est toujours intéressé par les nouvelles techniques. Les fabricants canadiens intéressés devraient communiquer avec M. Murchison. Nous croyons qu'il serait aussi utile de s'aboucher avec la Times Mirror Co., car elle contrôle environ 12 autres journaux et maisons d'édition aux États-Unis.

AMERITONE PAINT CORPORATION
P.O. Box 190
Long Beach, CA 90801
18414 South Santa Fe Avenue
Compton, CA 90221 (213) 636-9343
Mr. Robert Bennett, Vice-President, Operations

Les produits Ameritone sont la peinture et les vernis. La société emploie 150 personnes. Elle fait l'emballage de ses peintures sur commande pour divers magasins à succursales dans le sud de la Californie, et elle n'utilise que des remplisseuses volumétriques et des étiqueteuses; les commandes sont empaquetées manuellement dans des caisses scellables par pression. Ameritone, tout comme d'autres fabricants de peintures, est intéressé par les contenants en plastique qu'offrent les firmes canadiennes pour remplacer les boîtes métalliques présentement utilisées.

COLONY PAINTS
Une division de la Valspar Corporation
P.O. Box 2176
Los Angeles, CA 90051
620 Lamar Street
Los Angeles, CA 90031
(213) 222-5111

Les produits Colony Paints sont la peinture et les vernis. La société utilise des machines Elgin et Ambrose pour le remplissage de toutes les boîtes de format normalisé. Elle fait partie d'une firme nationale et toute documentation sur le matériel d'emballage devrait être envoyée au siège social de Valspar à l'adresse suivante: 1101 3rd Street, Minneapolis MN 55414, U.S.A.

KAISER CEMENT CORPORATION
Head Office:
300 Lakeside Drive
Oakland, CA 94612
(415) 271-2000
Usine de Los Angeles
12233 West Olympic Boulevard
Los Angeles, CA 90064
(714) 248-7373

Kaiser Cement Corporation fait partie de la société Kaiser Aluminium & Chemical Corporation, qui est la 12e société en importance de la Californie. Nous nous sommes entretenus avec M. Grabiec, qui nous a dit que tous les achats étaient centralisés à la section principale de l'ingénierie de la société à San Francisco. L'usine est munie de remplisseuses de plancher à goulotte de marque St Regis.

UNITED STATES BORAX AND CHEMICAL CORPORATION
Une division de la RioTinto Zinc Corporation
P.O. Box 75128 Stanford Station
Los Angeles, CA 90075
3075 Wilshire Blvd.,
Los Angeles, CA 90010
Mr. Mike Brookman, Machinery
(213) 381-5311

Les produits Borax sont les borates, le borax, l'acide borique, les désherbants, les savons de toilette, les distributeurs de savon et les additifs pour la lessive. La société emploie 2 000 personnes en Californie. Elle exploite dans la vallée de San Joaquin, une mine de bore qui est dotée de six chaînes d'ensacheuses; l'usine de Wilmington, en

Californie, fait le montage et le remplissage de sacs et de cartons dont la contenance varie entre 14 onces et 1 livre et demie. Borax prévoit moderniser complètement son usine, et la société est intéressée par toutes les machines qui seraient compatibles avec son équipement actuel. Le matériel de palettisation et de dépalettisation l'intéresse tout particulièrement. Borax utilise des cartons et des caisses ainsi que des sacs en plastique et en jute comme matériaux d'emballage.

ARMOR ALL PRODUCTS
Une division de Foremost-McKesson
17755 Sky Pack East,
Irvine, CA 92714 (714) 549-2200
Mr. Lloyd Askew, Purchasing Agent

Armor All fabrique des revêtements protecteurs pour divers matériaux; ses produits sont commercialisés sous la marque Armor All, et ils se vendent d'ordinaire dans des bouteilles plastiques munies de pulvérisateurs. L'emballage de tous les produits Armor All est confié à un emballeur industriel, et M. Askew a refusé de donner plus de précisions.

EASTMAN KODAK COMPANY
Siège social:
Kodak Park Division,
1669 Lake Avenue,
Rochester, NY 14650 (716) 458-1000
Mr. Linwood Drummond, Purchasing Director
Siège social:
Kodak Apparatus Division,
901 Elmgrove Road
Rochester, NY 14650 (716) 724-4000
Mr. Charlie Ross, Director of Purchasing

Eastman Kodak possède plusieurs bureaux et usines en Californie qui font principalement la distribution de produits fabriqués à l'extérieur de l'État. Nous avons communiqué avec le siège social d'Eastman Kodak à Rochester (New York) et nous avons appris que les deux principales divisions de la société qui s'occupent d'emballage sont la division Kodak Park, qui fabrique et emballe des pellicules, et la division Kodak Apparatus, qui fabrique et emballe des appareils photographiques et d'autres appareils. Kodak Park: L'emballage des pellicules se fait principalement au moyen de machines de formage, remplissage et scellage que la société a mises au point elle-même. Les ingénieurs s'intéressent davantage au développement de films d'emballage adéquats qu'au matériel, mais ils sont intéressés par tous les perfectionnements techniques. Les fabricants canadiens devraient écrire à M. Drummond, qui les renseignera sur la société et leur communiquera les noms des personnes à qui s'adresser. Kodak Apparatus: Les fabricants intéressés devraient écrire à M. Ross.

Kodak possède non seulement des intallations de moulage par injection, mais aussi une imprimerie et une usine pour la fabrication de boîtes montées. La société a déjà collaboré avec Lawson Flexible Packaging de Toronto (Ontario).

GOLDEN BEAR OIL CO.
Division de la Witco Chemical Corporation
P.O. Box 60149
Los Angeles, CA 90060
10100 Santa Monica Boulevard
Los Angeles, CA 90067 (213) 277-4511
Siège social:
Witco Chemical Corporation
520 Madison Avenue
New York, NY 10022 (212) 605-3800
Mr. Jerry Osdawick, Corporate Manager, Packaging

Nous avons communiqué avec le bureau de Los Angeles et nous avons appris que Golden Bear possède deux usines à Los Angeles qui fabriquent de l'huile, des produits oléagineux et de la diatomite. La société possède d'aures usines en Californie qui fabriquent des détersifs, de la graisse et du peroxyde et font la mise en boîte de l'huile. Nous avons été priés de nous adresser à M. Jerry Osdawick, au siège social de Witco, à New York. M. Osdawick est chargé de l'achat d'outillage et de matériaux pour les 50 usines de Witco aux États-Unis. La société utilise des machines des types suivants: des remplisseuses de boîtes et des machines d'encaissage, des remplisseuses et des capsulateurs de tubes de graisse, des remplisseuses de bidons, des ensacheuses et des systèmes de rétraction et d'étirage, ainsi qu'une gamme complète de machines pour la palettisation de caisses, de sacs et de bidons. M. Osdawick est intéressé par le matériel de fabrication canadienne.

ABBOTT LABORATORIES
820 Mission Street,
South Pasadena, CA 91030 (213) 440-0700
Mr. Rick Dagampat

Abbott Laboratories est une division de la société Abbott Laboratories Corporation, qui est située à Chicago. Nous nous sommes entetenus avec M. Dagampat, qui est chargé des achats à la division de Los Angeles. Abbott est une firme relativement petite à Los Angeles, où elle emploie seulement 80 personnes; l'usine est cependant dotée de trois chaînes Perry pour l'emballage de réactifs diagnostiques en poudre. M. Dagampat est toujours intéressé par les nouvelles techniques dans le conditionnement des produits pharmaceutiques en poudre.

PARKE-DAVIS
Division de Warner Lambert
Siège social:
Warner Lambert/Parke-Davis Division
201 Tabor Road
Morris Plains, NJ 07950 (201) 540-2761
M. Dave Greenwood, M. Stewart Bolton (adjoint)
Los Angeles Distribution Center
5335 East La Palma Avenue
Anaheim, CA 92806 (714) 779-5170

Toutes les décisions relatives à l'achat du matériel sont prises au siège social de la société, au New Jersey. Nous nous sommes entretenus avec M. Stewart Bolton, qui est l'ingénieur adjoint chargé de l'emballage. Selon M. Bolton, la société agandit et modernise continuellement ses chaînes de fabrication et d'emballage. Elle étudie présentement les méthodes d'emballage stérile et aseptique, et elle s'intéresse tout particulièrement aux systèmes qui peuvent être utilisés avec des seringues et des fioles. En règle générale, Parke-Davis achète directement du fabricant, mais la société compte sur les distributeurs et les représentants de commerce pour la tenir au courant des nouvelles tendances. Parke-Davis possède cinq usines aux États-Unis, et elle fait l'emballage de divers produits pharmaceutiques. Son équipement d'emballage se compose principalement des machines suivantes:

Remplisseuses: Merrill, Stokes, Delamere & Williams, Mateer-Burt; remplisseuses de liquides: Pneumatic, Horix, MRM/Elgin, Cozzoli, Fillmatic; remplisseuses de crème: Arenco, Arka. Remplisseuses stériles: Strunck. Machines de remplissage, bouchage et capsulage d'ampoules: Chase & Logenman.
Capsulateurs: Resina, Consolidated, Pneumatic.
Capsulateurs stériles: West Cappers.
Machines d'emballage par rétraction: Packaging Machinery Company.
Emballages alvéolaires: Lakso.
Étiqueteuses: NJM, Avery, Pneumatic et B&H.

M. Bolton est toujours à la recherche de nouvelles machines. Il estime que les firmes canadiennes avec lesquelles il a fait affaire étaient excellentes, et il espère faire la connaissance de plus de fabricants canadiens. Il n'a pas recommandé de distributeur dans l'Ouest américain, mais il a fortement recommandé Supermatic dans le New Jersey. Supermatic importe des machines italiennes.

ALLERGAN PHARMACEUTICALS
P.O. Box C. 19534
2525 Dupont Drive
Irvine, CA 92713 (714) 752-4500
Mr. John White

Allergan fabrique des médicaments et des produits pharmaceutiques et fait tout le conditionnement de ses produits, y compris l'emballage par rétraction et l'encaissage. L'usine est dotée de six chaînes d'emballage qui se composent notamment de remplisseuses Cozzoli et de capsulateurs Capem. Nous n'avons pas d'autres précisions sur l'usine, mais M. White est intéressé tout particulièrement par les machines permettant l'emmagasinage des comprimés. Il estime qu'il n'existe pas encore de machines adéquates à cette fin. Les fabricants intéressés devraient communiquer avec M. White. Allergan emploie présentement 1 700 personnes, et la société possède également une division de plastiques médicaux à Santa Ana en Californie.

ALPHA THERAPEUTIC CORPORATION
Filiale de la Green Cross Corporation du Japon
555 Valley Boulevard
Los Angeles, CA 90032 (213) 440-0800
Mr. Ev Klotz

Alpha Therapeutic fabrique du plasma sanguin et des produits injectables pour les hôpitaux. Le sang est recueilli dans des centres de transfusion sanguine. La société utilise des remplisseuses Cozzoli et des capsulateurs Westcapper; elle vient d'installer une nouvelle chaîne composée de remplisseuses chronométriques-manométriques Perry et d'un tunnel de nettoyage et de stérilisation Gilway. Elle est en train de passer au conditionnement en continu, et elle voudrait que les distributeurs et les fabricants de machines l'aident à planifier son nouveau système. La société recommande la Tekpac Corp. comme distributeur. Elle estime que l'utilisation de plasma sanguin synthétique exigera l'adoption d'un nouveau système d'emballage. La plupart des entreprises de cette industrie utilisent présentement le verre comme matériau d'emballage, mais les contenants plastiques prendront progressivement plus d'importance dans un avenir prochain.

HYLAND THERAPEUTIC
4501 Colorado Boulevard
Los Angeles, CA 90039
Mr. Bob Klobunde (213) 507-8303

Hyland fabrique du plasma sanguin et des produits connexes. La société possède deux chaînes d'emballage qui se composent de remplisseuses Cozzoli, de machines de bouchage Adtech, de capsulateurs Westech et d'étiqueteuses Acraply. Elle n'a présentement aucun projet d'agrandissement.

WILLIAMETTE INDUSTRIES INC./PAPER GROUP
Western Kraft Corrugated Division
Siège social:
1300 South West Fifth Avenue,
Portland, OR 97211
Mr. Ted Kasparek, Machinery and Materials Procurement (503) 227-5581

A Los Angeles:
Bag and Specialty Products Division,
6485 Descanso Avenue,
Buena Park, CA 90620
Mr. Ron Bushe, Plant Manager (714) 523-3330

Le siège social de Williamette est situé à Portland en Oregon. Nous nous sommes entretenus avec le directeur de l'usine des produits spéciaux à Los Angeles, M. Ron Bushe. Williamette compte sept divisions distinctes qui fabriquent une vaste gamme de matériaux d'emballage, y compris des sacs à provisions en plastique et en papier, des contenants en carton ondulé, des cartons pliants et du papier kraft. La société possède cinq usines en Californie qui emploient environ 1 400 personnes. L'usine de Buena Park, qui fabrique des sacs à provisions en plastique et en papier, est dotée de quatre chaînes de machines d'extrusion de film, de formage de sacs et de thermosoudure. De nouvelles chaînes doivent être ajoutées. L'usine compte également 11 chaînes pour la fabrication de sacs à provisions en papier; ces chaînes se composent de machines de formage Pedevin. La

société ne prévoit pas agrandir sa section des sacs à provisions présentement. Les fabricants canadiens intéressés devraient communiquer avec M. Kasparek à Portland.

ST REGIS PAPER CO.
Bag Packaging Division
Siège social:
237 Park Avenue,
New York, NY 10017 (212) 808-6000
Mr. Bill Tuttle, Materials and Machinery Purchasing (914) 578-7000
Bureau régional de l'Ouest:
22914 Atherton Street,
Hayward, CA 94541 (415) 471-4800

La division des sacs de St Regis compte 12 usines aux États-Unis, dont trois sont situées en Californie. St Regis fabriquait déjà ses propres machines, mais la société achète maintenant toutes ses nouvelles machines de Windmoeller & Hoelscher (un fabricant allemand). M. Tuttle recherche cependant de nouveaux fournisseurs pour les machines de fermeture de sacs.

MEMOREX CORPORATION
San Thomas at Central Expressway
Santa Clara, CA 95052 (408) 987-1000
Mr. J. Rodriguez, Head of Engineering

Memorex est la huitième société en importance de la Californie. Elle produit des dispositifs de rangement de disques, des dérouleurs de bandes magnétiques, du matériel de communications, des chargeurs de disques, des bandes pour ordinateur, des bandes magnétoscopiques et sonores, et des fournitures pour machines à traitement de textes. Memorex emploie 11 000 personnes et possède neuf usines qui sont toutes situées dans la région de Santa Clara. M. Rodriguez n'a parlé que d'une des chaînes d'emballage de la société, celle des bobines de bande pour ordinateur. La chaîne se compose d'ensacheuses, de machines d'encaissage, de machines de fermeture et d'étiqueteuses. Une deuxième chaîne est présentement à l'étape de planification; elle devrait comprendre la mécanisation complète du montage des caisses, de l'encaissage même et de la fermeture du fond et du dessus des caisses. Les fabricants canadiens intéressés devraient communiquer avec M. Rodriguez.

TELEDYNE INC.
Head Office:
1901 Avenue of the Stars
Los Angeles, CA 90067 (213) 277-3311

Teledyne est la 15e société en importance de la Californie. La société conçoit et fabrique des produits métalliques spécialisés destinés aux secteurs de l'industrie, de l'aéronautique et de l'électronique, ainsi que des produits de consommation. Elle se compose de 26 entreprises manufacturières qui fabriquent chacune un produit hautement spécialisé. La plupart de ces entreprises ne présentent aucun intérêt pour les fabricants

canadiens de machines d'emballage. Par contre, plusieurs offrent des possibilités intéressantes, à savoir: Teledyne Laars (chauffe-eau industriels et ménagers et chauffe-eau pour piscines); Teledyne Systems (appareils microélectroniques); Teledyne Kinetics (appareils électro-mécaniques, appareils à dénuder les fils, appareils de communications). Les fabricants canadiens devraient communiquer avec le siège social de Teledyne pour plus de précisions sur les diverses sociétés Teledyne.

LITRONIX INC.
Filiale de la Siemens Corporation
19000 Homestead Road
Culpertino, CA 95014
(408) 257-7910

Litronix fabrique des pièces détachées optoélectroniques transistorisées et emploie 1 500 personnes. Ses pièces détachées, qui sont utilisées dans la fabrication d'afficheurs à DEL, sont emballées en groupes de 30 dans des tubes de plastique appelés "rails". Les tubes sont ensuite encartonnés en vue de leur expédition. Les cartons sont parfois remplis d'une mousse protectrice au moyen d'une machine "Flowpack". Tout ce travail se fait à la main. Litronix n'est intéressée aux dispositifs d'emballage que s'ils sont conçus en fonction de ses produits.

LUDLOW PAPER & PACKAGING
Division de la Ludlow Corporation
Head Office:
145 Rosemary Street
Needham Heights, MS 02194
Mr. Bob Pickles, Machinery
(617) 444-4900

Centre de distribution de Los Angeles:
4903 Everett Avenue
Los Angeles, CA 90058
(213) 588-9101

Ludlow a fermé sa sacherie de Los Angeles il y a deux ans et l'a transformée en un centre de distribution. La société possède présentement 16 usines de transformation dans l'est des États-Unis; elle ne compte aucune usine à l'ouest de Chicago. Ludlow se spécialise dans la transformation et le laminage du papier, du film et du papier d'aluminium. M. Pickles sera heureux de s'entretenir avec les fabricants canadiens au sujet du perfectionnement des machines de transformation ou de fabrication de sacs. La seule machine canadienne que Ludlow a déjà achetée fut un refroidisseur d'eau qui n'a été qu'une série de malheurs. Selon M. Pickles, la société n'achètera pas de nouvelles machines avant la relance de l'économie.

MATTEL INC.
5150 Rosecrans Avenue
Hawthorne, CA 90250
Mr. White, Production Engineer
(213) 978-5150

Mattel Inc, la 29e société en importance de la Californie, fabrique des jouets, des jeux électroniques et des nécessaires à modèles;

elle participe à d'autres formes d'activité économique dans le domaine des loisirs, y compris la fabrication de matériel de détente au foyer, les cirques, l'imprimerie, etc. Mattel possède une filiale canadienne, Mattel Canada Inc., située à Toronto (Ontario). Mattel emploie au total 17 500 personnes, et son chiffre d'affaires s'élevait à 915 millions de dollars en 1981.

Nous nous sommes entretenus avec M. White (ingénieur à la production). Le conditionnement d'une grande partie des jouets se fait à la main, car beaucoup de jouets ne se prêtent pas à un emballage mécanisé. Par contre, les jouets qui se prêtent à un emballage mécanisé sont enveloppés au moyen de machines de rétraction, mis dans des boîtes de carton et suremballés, ou sont conditionnés dans des emballages alvéolaires. La société a l'intention d'agrandir ses chaînes d'emballage; M. White recherche notamment une machine capable de faire l'emballage de gros objets. Il estime que peu de fabricants offrent des machines adéquates pour les gros objets. Les fabricants canadiens devraient communiquer avec M. White. Il est aussi à noter que l'industrie du jouet est saisonnière et que, par conséquent, le délai de livraison doit être court. Mattel a acheté récemment une machine de formage sous vide qui fut conçue spécialement pour la société et qui fut livrée en trois mois et demi. Avant d'acheter une machine, la société doit être certaine qu'elle disposera d'un bon service d'entretien et d'un stock adéquat de pièces de rechange.

E.R. SQUIBB & SONS INC.
Head Office:
P.O. Box 191
New Brunswick, NJ 08903 (201) 545-1300
Centre de distribution de Los Angeles:
14447 Firestone Boulevard
La Mirada, CA 90638 (213) 628-2235

Squibb produit des liquides diagnostiques injectables; des matériaux radio-opaques; et des onguents, crèmes et vitamines en comprimés et en capsules. La société prévoit ajouter de nouvelles chaînes d'emballage dans un avenir prochain. Nous n'avons par réussi à apprendre quelles usines recevraient ces nouvelles machines. Les fabricants canadiens devraient envoyer leur documentation à M. Superak.

LAWRY'S FOODS INC.
570 West Avenue 26
Los Angeles, CA 90065 (213) 225-2491
Mr. Paul McDonald, Plant Planning and Purchasing

Lawry's est un grand fabricant américain d'assaisonnements et de denrées alimentaires de luxe. Les produits Lawry's ne sont pas simplement des épices; ce sont des aides culinaires destinées à simplifier l'assaisonnement. Ils se classent en deux types distincts: les uns sont mis en bouteilles et les autres se vendent en sachets de papier d'aluminium. La société a entrepris récemment un grand réaménagement de son usine et elle a ajouté une nouvelle chaîne d'emballage. M. McDonald est néanmoins intéressé

à examiner les machines de fabrication canadienne. Lawry's emploie 750 personnes à Los Angeles. Il existe une filiale canadienne qui est située à l'adresse suivante: 95 Advance Road, Toronto (Ontario), M8Z 2T2; téléphone: (416) 239-4321.

4.2 RÉSUMÉ DES ENTREVUES AVEC LES UTILISATEURS

Dans la sélection de fabricants que nous avons interviewés aux fins de la présente étude, nous nous rendions bien compte que notre échantillon ne pouvait constituer qu'un faible pourcentage des 45 000 entreprises manufacturières implantées en Californie. Comme il a déjà été précisé, notre choix fut axé sur l'apport relatif de chaque groupe d'industries à l'ensemble du secteur secondaire de la Californie. C'est pourquoi nous avons interviewé plus de fabricants de denrées alimentaires, de boissons et de produits pharmaceutiques que tout autre groupe. Nous avons constaté que ces fabricants sont les principaux utilisateurs de machines communes d'emballage alors que d'autres industries, bien que leur chiffre d'affaires soit élevé, requièrent plutôt des machines hors série ou adaptées à leurs besoins particuliers. L'aérospatiale, l'électronique et d'autres industries connexes se classent parmi ce second groupe.

Les résultats des entrevues révèlent que les fabricants canadiens qui cherchent à se lancer sur le marché californien feraient bien de se concentrer sur les acheteurs traditionnels de matériel d'emballage, du moins au début. Cependant, ils devraient tenir compte du vaste potentiel de croissance des industries de technologie de pointe et ils devraient étudier la possibilité de mettre au point des systèmes et des machines destinés spécialement à ces industries.

Voici un résumé des résultats les plus importants des entrevues:

- Nous nous attendions à ce que le marasme économique qui sévit actuellement réduise sensiblement les possibilités de vente de machines dans l'immédiat. Nous avons constaté que, cependant bien que les fabricants ne se tirent pas indemnes de la récession, 39 % de ceux que nous avons interviewés prévoient moderniser ou agrandir leur usine ou ont déjà commencé à le faire. Poussés par les impératifs de la récession, les fabricants accordent plus d'importance aux économies de matériaux et de main-d'oeuvre.

- En règle générale, plus une société est liée au secteur primaire, moins elle sera intéressée à acheter de nouvelles machines avant la relance de l'économie. Exemples: les transformateurs de papier et les revendeurs de matériaux de construction.

- Les grands producteurs de denrées alimentaires ont présentement tendance à grouper et à moderniser leurs installations. Cette tendance réduit les perspectives de vente à un égard, mais elle crée des débouchés pour les machines perfectionnées, entièrement ou partiellement automatisées, à grande vitesse. Ces sociétés recherchent non seulement des machines pour le conditionnement de

leurs produits finis, mais aussi des machines pour la manutention des marchandises en vrac et le transport des matériaux.

- Les machines adaptées aux nouveaux matériaux sont très recherchées. L'industrie de l'alimentation, par exemple, recherche des machines qui réduisent davantage l'infiltration d'air. Les industries qui utilisent des produits chimiques ou qui en font l'emballage recherchent également de meilleures machines; par exemple, l'industrie de la pellicule photographique destinée au marché de consommation.

- Pour s'aboucher avec les grands producteurs de denrées alimentaires, il est souvent préférable de passer par le siège social situé dans une autre ville.

- L'industrie des produits pharmaceutiques devrait offrir de nombreux débouchés en Californie, car on constate une tendance, parmi les grands producteurs de produits pharmaceutiques de médicaments et de produits de beauté, à ouvrir des usines dans l'État.

- Le choix d'un distributeur ou d'un représentant est un facteur critique pour faire affaire en Californie.

- Les utilisateurs se rendent compte qu'ils sont souvent très éloignés du fabricant de leurs machines. Certains ont eu des problèmes avec des machines importées, y compris des machines de fabrication canadienne. La plupart des utilisateurs doivent être certains qu'ils disposeront d'un bon service d'entretien et d'un stock adéquat de pièces de rechange et que le représentant ou distributeur local sera en mesure de faire l'entretien des machines qu'il vend. La plupart des fabricants interviewés ont souligné qu'ils ne peuvent pas se permettre des arrêts-machines. À cet égard, un grand nombre d'entre eux estiment que la simplicité du fonctionnement, le temps de nettoyage et le temps de remplacement des pièces sont des facteurs importants dans le choix de nouvelles machines, voire de machines complexes.

- Certains fabricants ont souligné la présence de lacunes technologiques dans le matériel présentement disponible. Les fabricants caradiens pourront peut-être exploiter ces situations. Cependant, la plupart des utilisateurs estiment qu'ils possèdent les machines les plus perfectionnées.

- La plupart des fabricants interviewés estiment qu'ils sont en mesure de définir eux-mêmes leurs besoins d'outillage, mais beaucoup ont convenu que rien ne peut remplacer un bon vendeur qui connaît ses machines à fond. Les fabricants sont très heureux d'élaborer des solutions à leurs problèmes d'emballage en collaboration avec le fabricant d'outillage ou son représentant technique.

- Certains fabricants ont précisé les domaines dans lesquels ils croyaient que les techniques d'emballage évolueraient le plus. Les nouvelles tendances relevées le plus souvent ont été: l'utilisation accrue de sachets autoclavables pour l'emballage de produits alimentaires frais; l'utilisation accrue d'emballages souples dans tous les domaines; l'emballage aseptique, notamment pour les boissons et les produits laitiers; l'utilisation de contenants en plastique pour le conditionnement de nombreuses boissons; le besoin de systèmes plus précis pour contrôler l'exactitude des données imprimées sur les emballages; les convoyeurs et le matériel de palettisation et de dépalettisation; et le matériel de manutention des matériaux.

- L'importance attachée aux marques de fabrique. Dix-sept fabricants de machines d'emballage furent nommés plus d'une fois par les utilisateurs interviewés, à savoir: Mahaffy & Harder (le fabricant nommé le plus souvent pour l'emballage des produits de viande); Tiromat, Elliott, Kliklok, Ex-Cell-O, Cherry Burrell (les fabricants nommés le plus souvent pour l'emballage des produits laitiers); Pneumatic Scale, Delamere & Williams, Triangle, American Can, Woodman, Pheeling, Pyramid, Mirrorpack, Stackpole Phin, Meyer, Krones, et Cozzoli (les fabricants nommés le plus souvent pour l'emballage de médicaments et de produits pharmaceutiques).

- Fait important, plusieurs fabricants canadiens furent nommés plus d'une fois par les utilisateurs interviewés. Les entrevues ont aussi révélé que la plupart des fabricants étaient satisfaits de leurs machines canadiennes et qu'ils étaient prêts à s'approvisionner de nouveau auprès de fournisseurs canadiens lorsqu'ils auraient besoin de machines. Le fait que le matériel canadien doit être importé ne préoccupe pas les fabricants car ils sont habitués à acheter de fournisseurs éloignés situés dans les États de l'Est et en Europe.

- Les fabricants canadiens constateront que la fixation de prix concurrentiels est cruciale uniquement lorsqu'il existe des machines équivalentes sur le marché, et notamment des machines fabriquées en Californie. (Voir le chapitre sur la construction de machines en Californie.) Les machines standard doivent souvent être adaptées aux besoins particuliers de l'utilisateur et, de ce fait, la machine peut passer dans une toute nouvelle catégorie où la fixation d'un prix compétitif n'est plus un facteur déterminant.

- Dans la vente de machines hors série, le rendement, l'innovation et la fiabilité de la machine sont des critères plus importants que le prix.

- Tous les utilisateurs interviewés s'attendent à ce que la facture du fabricant comprenne les frais de livraison à leur usine; ils

ne veulent pas importer eux-mêmes les machines. Les fabricants paient toute installation électrique nécessaire, mais ils s'attendent à ce que le fournisseur installe la machine au point où elle fonctionne bien.

- La plupart des entreprises de la Californie préfèrent acheter leur outillage directement du fabricant, sauf lorsqu'il n'est pas coûteux; le cas échéant, ils font parfois affaire avec des revendeurs. Dans la plupart des cas, c'est l'usine ou un représentant de commerce qui vend la machine lourde et les composantes des chaînes aux fabricants.

- Le mode de paiement que préfèrent les fabricants varie sensiblement. Certains préfèrent les marchés forfaitaires, alors que d'autres préfèrent acheter leurs nouvelles machines aux termes de contrats de vente-location.

- Tous les fabricants se rendent compte du besoin de faire un versement initial substantiel au moment de placer la commande. La pratique commerciale généralement admise semble être la suivante: un versement initial correspondant à un tiers du prix convenu, le paiement d'un deuxième tiers sur livraison de la machine, et le règlement du solde lorsque la machine fonctionne de manière satisfaisante ou dans un délai fixé d'avance, c'est-à-dire dans 30, 60 ou 90 jours.

- Il importe de noter que, parmi les utilisateurs interviewés, certains n'étaient pas en mesure de nous donner une liste complète des machines présentement utilisées dans leur usine, alors que d'autres ont refusé de le faire.

- Pour la plupart des fabricants, l'achat de nouvelles machines s'inscrit dans leurs projets d'agrandissement et non dans le remplacement de leur outillage actuel.

- Les décisionnaires. Dans la plupart des grandes firmes, il faut convaincre l'ingénieur, ou le groupe d'ingénieurs, chargé de la chaîne qu'une certaine machine répond parfaitement aux besoins de la cause. On peut généralement s'aboucher avec les ingénieurs d'une société par l'intermédiaire des premiers responsables des achats. Certaines firmes emploient des ingénieurs qui sont spécialisés en systèmes d'emballage, en aménagement de chaînes, etc. Une fois que les spécialistes et leurs supérieurs immédiats sont convaincus du besoin d'acheter une machine, la décision finale relève d'ordinaire du cadre supérieur chargé des opérations.

5. MÉTHODES ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Au cours de l'étude, nous avons communiqué avec toutes les agences, firmes de distribution et de représentants de commerce que nous avons localisées dans la région. Nous nous sommes entretenus avec elles de l'approvisionnement en machines canadiennes, de l'intérêt suscité par les machines canadiennes et des méthodes de distribution utilisées dans la région. Les renseignements recueillis sont présentés dans l'ordre suivant:

- Un résumé des résultats des entrevues avec les distributeurs et des recommandations pour les fabricants canadiens de machines d'emballage.

- Une description des entrevues menées avec certains distributeurs, visant à donner plus de précision sur le marché. Certains des distributeurs interviewés sont situés dans la région nord-ouest du Pacifique.

- Des renseignements complémentaires sur les distributeurs sont présentés en annexe. Ensemble, les entrevues et les données en annexe forment une liste complète des distributeurs qui sont actifs dans le marché californien.

5.1 RÉSUMÉ DES RÉSULTATS DES ENTREVUES AVEC LES DISTRIBUTEURS

Trente et un fabricants canadiens de machines d'emballage ont participé à la présente étude. Treize d'entre eux sont représentés sous une forme ou une autre dans l'État de la Californie. Dix sont représentés par des distributeurs situés dans les secteurs commerciaux de Los Angeles ou de San Francisco; deux sont représentés par des distributeurs situés dans l'Est des États-Unis; et un possède son propre bureau de commercialisation en Californie.

Selon nos sources professionnelles, les désignations de distributeur, représentant de commerce et agent sont habituellement interchangeables, et la plupart des agences qui font la vente de matériel d'emballage sont effectivement des représentants de commerce. Aux fins du présent rapport, nous appelons tous les membres de ce groupe des "distributeurs" au lieu d'essayer de préciser la situation de chacun.

Notre étude révèle que les fabricants qui exportent leurs produits à la côte ouest collaborent d'ordinaire avec des distributeurs qui se classent parmi les trois catégories suivantes:

Les distributeurs qui stockent. Ces distributeurs sont en minorité dans la région. Il s'agit d'ordinaire de firmes assez importantes qui distribuent une vaste gamme de produits. Parmi ceux que nous avons interviewés, plusieurs axent leur commerce sur les matériaux et les fournitures; ils ont trouvé qu'il était utile d'inclure dans leurs catalogues des machines qui se vendent bien. Souvent, les produits qui intéressent davantage ces distributeurs sont les machines d'usage courant, pas chères, et le matériel d'emballage connexe.

Les distributeurs qui ne stokent pas. Ce terme risque d'être trompeur. Parmi les firmes interviewés, beaucoup se donnent le nom de distributeur mais ne tiennent pas de stocks de machines. Quelques-unes d'entre elles stockent des machines qui se vendent très bien, telles que de petites étiqueteuses d'usage courant. Nous avons constaté que les firmes de ce groupe offrent habituellement des services d'entretien et stockent parfois des pièces de rechange. La plupart des firmes interviewées se classent dans ce groupe. Parmi toutes les firmes que nous avons interviewées, 59 % offrent des services d'entretien ou stockent certaines pières de rechange.

Les représentants de commerce. La plupart des agences de représentants de commerce implantées dans le sud de la Californie comptent seulement un ou deux agents à plein temps, qui travaillent à commission. Elles sont d'ordinaire en mesure de s'occuper des installations simples et parfois de faire l'entretien. Habituellement, elles ne stockent pas de machines ni de pièces de rechange.

Autres constatations importantes:

- Peu de distributeurs ont un chiffre d'affaires de plus de 5 millions de dollars. En moyenne, les ventes annuelles se situent entre un et deux millions de dollars.

- Nous avons relevé 50 distributeurs dans l'État de la Californie, dont 30 sont situés dans le secteur commercial de Los Angeles et 20 dans le secteur commercial de San Francisco. Plusieurs firmes ont des bureaux dans les deux secteurs, et certaines ont des bureaux dans le secteur commercial de San Joaquin. Les résultats de nos entrevues révèlent que la plupart des distributeurs de Los Angeles limitent leur effort de promotion au sud de la Californie. Par contre, les distributeurs du nord de la Californie et du nord-ouest de la côte du Pacifique couvrent souvent un vaste territoire à cause de la taille de leurs marchés locaux. Le nombre de vendeurs peut varier énormément d'une firme à l'autre; les vendeurs travaillent d'ordinaire à commission seulement. Un ou deux distributeurs versent des avances à leurs vendeurs pour couvrir leurs frais.

- La plupart des distributeurs conviennent que les débouchés qui présentent les meilleures perspectives pour augmenter le volume des ventes sont les industries de l'alimentation et des produits pharmaceutiques. D'après certains, l'industrie manufacturière générale, l'électronique et la fabrication de jouets sont de bons clients éventuels. Les distributeurs du nord de la Californie soulignent l'importance de l'industrie vinicole, et ils soutiennent que six grands producteurs comptent pour plus de 80 % de la production globale de vin de l'État. Toutes ces firmes sont munies de chaînes d'embouteillage à grande vitesse. Les distributeurs confirment qu'un nombre important de machines à grande vitesse sont importées en Californie de l'Italie et de

l'Allemagne (l'Italie est présentement le plus grand exportateur de machines d'emballage aux États-Unis). Les distributeurs ont relevé une tendance générale vers la fusion de sociétés ou la création de sociétés plus grandes, notamment dans l'industrie de l'alimentation. En corollaire à cette tendance, les machines à grande vitesse qui réduisent les besoins de main-d'oeuvre sont très recherchées, et les fabricants américains de matériel d'emballage ne peuvent pas satisfaire à la demande.

- Les distributeurs ont fait remarquer que, malgré la demande de machines perfectionnées à grande vitesse, la Californie compte beaucoup de petites firmes qui ne peuvent pas toujours se permettre les mises de fonds que requiert l'achat de systèmes complexes. Par conséquent, la demande de machines moins coûteuses mais assez perfectionnées est toujours soutenue.

- Parmi les distributeurs interviewés, 87 % voudraient avoir plus de renseignements sur le matériel canadien d'emballage et 48 % sont au courant de l'existence de certains fabricants canadiens, alors que 43 % ont déjà communiqué avec une firme canadienne.

- Dans l'ensemble, les distributeurs voudraient voir toute la gamme des machines qui sont fabriquées au Canada. Certains types de machine furent mentionnés souvent: les capsulateurs et machines de pose de couvercles; les machines de formage sous vide pour les emballages souples; les étiqueteuses; les machines de montage de cartons; les appareils pour améliorer le marquage et le codage; les machines de cerclage, de suremballage et de palettisation.

- Beaucoup de distributeurs croient qu'à cause de la taille de son marché intérieur, le Canada est porté à fabriquer des machines d'usage courant à vitesse moins rapide.

- Les distributeurs et les utilisateurs sont vivement intéressés par les machines de manutention des matériaux. La loi américaine fédérale contraint plus de fabricants à s'équiper de machines de suremballage des palettes. L'utilisation du film étirable se répand dans la palettisation, comme en témoigne un fabricant de glace de l'Arizona qui a élargi son marché de Phoenix à Los Angeles en enveloppant ses blocs de glace de film étirable.

- Les distributeurs estiment que les fabricants canadiens devraient leur accorder des marges variant entre 10 et 30 %. La marge moyenne proposée était 18 %. Un distributeur nous a dit qu'un fabricant italien lui a versé une avance considérable sur une période de 12 mois, ainsi que les frais de publicité, pendant qu'il lançait un nouveau type de machine sur le marché.

- D'après les résultats de nos entrevues, les distributeurs ont beaucoup d'estime pour les fabricants canadiens de matériel d'emballage. La plupart d'entre eux jugent que les firmes

canadiennes ne manquent pas de professionnalisme et que leur attitude envers le service après-vente est excellente. Plusieurs distributeurs classent les fabricants canadiens parmi leurs meilleurs fournisseurs virtuels. Seulement un ou deux distributeurs se sont plaints d'avoir déjà eu des problèmes, bien que plusieurs aient mentionné que les fabricants canadiens ne donnent pas toujours suite aux premiers contacts. Les distributeurs qui ont déjà vendu des machines de fabrication canadienne en ont louangé la qualité et la technologie. Le prix ne semble pas être un facteur déterminant.

- Un problème commun à tous les distributeurs qui ont fait affaire avec le Canada est le temps qu'il faut compter pour l'envoi de papiers administratifs du Canada en Californie. Un fabricant canadien expédie toute sa correspondance importante à partir des États-Unis. Les Canadiens devraient étudier la possibilité d'utiliser un service de messagerie ou de courrier pour l'envoi de documents.

- Les commandes et les livraisons peuvent être irrégulières. Par conséquent, les distributeurs estiment que les entreprises établies de camionnage offrent le meilleur moyen de transport. Un ou deux distributeurs utilisent des services de groupage ou d'autres services spécialisés de transport de marchandises. Il appert que les frais de transport ne constituent pas un facteur important dans la vente de machines spécialisées, mais qu'ils risquent d'entraver la vente de machines moins coûteuses d'usage courant.

- Les distributeurs se sont toujours attendus à ce que les machines soient facturées f.o.b. à l'usine du fournisseur. La plupart des distributeurs demandent que les factures soient adressées directement aux acheteurs. Il y aurait peut-être lieu de modifier cette politique. La question est étudiée dans un autre chapitre.

- Parmi tous les distributeurs interviewés, 98 % lisent les revues Good Packaging et Package Engineering. La plupart d'entre eux participent aux expositions industrielles West-Pack et Pack-Expo, où ils montent leurs propres kiosques ou collaborent avec leurs fournisseurs. La plupart des distributeurs font partie de la Western Packaging Association, et ils estiment que l'Association leur permet de se tenir au courant de la concurrence et des nouveautés dans l'industrie. Très peu de distributeurs ont mentionné d'autres associations professionnelles, sauf l'American Management Association (AMA) et la Society of Packaging and Handling Engineers (SPHE).

- Nos entrevues avec des distributeurs de la région nord-ouest du Pacifique révèlent nettement la présence de marchés à poursuivre dans ce secteur. L'ensemble de la côte du Pacifique, c'est-à-dire la Californie et le Nord-Ouest, pourrait constituer un marché doublement attrayant pour les fabricants canadiens.

5.2 LES INTERVIEWS

Les entrevues menées auprès des distributeurs visaient à obtenir les renseignements suivants: quels groupes d'industries sont leurs principaux clients; les machines qui se vendent le plus; l'étendue de leur secteur de vente et le nombre de vendeurs qu'ils emploient; leur chiffre d'affaires; s'il s'occupent de l'installation, de l'entretien et des pièces de rechange; quels sont les modes de transport préférés pour les machines provenant d'autres États et de pays étrangers; quelles tendances influeront sur la demande future; quelles sont les réactions des clients aux nouvelles techniques et à l'automatisation; voudraient-ils vendre des produits canadiens; leur connaissance des firmes canadiennes et des attitudes du monde des affaires canadien; leurs attitudes envers les salons professionnels, les publications et les associations; et s'ils publient un catalogue.

Distributeurs, Secteur commercial de Los Angeles:

ALL-PACK CO.
1053 East Edna Place
Covina, CA 91724
Mr. Ed Kissel, President (213) 966-3526

All-Pack compte cinq vendeurs. La firme vend des ensacheuses et machines de scellage Errich, des ficeleuses à torsade Tiematic, des tunnels de rétraction et des machines de scellage en "L" Besealer, des machines de cerclage Bunn et des ficeleuses Saxmayer. Son chiffre d'affaires annuel est d'environ 2 millions de dollars. All-Pack fait l'installation et l'entretien des machines et offre des pièces de rechange. M. Kissel ne connaît aucun fabricant canadien. Les produits qui l'intéressent sont les machines entièrement ou partiellement automatisées qui compléteraient sa gamme de produits. All-Pak participe aux salons West-Pack et Pack-Expo. M. Kissel serait curieux de connaître les produits canadiens.

AUTOMATIC MODULAR PACKAGING SYSTEMS INC.
8350 Monroe Avenue
Stanton, CA 90680
Mr. Gordon Bush, Vice-President (714) 527-8220

Automatic vend des convoyeurs, des appareils d'emmagasinage, des étiqueteuses rotatives, des remplisseuses, des capsulateurs et des machines d'autovissage. La société fut constituée en 1981 et elle emploie un vendeur. Son secteur de vente est le sud de la Californie. M. Bush ne connaît aucun fabricant canadien, mais il serait curieux de connaître les produits canadiens. Il recherche d'autres fournisseurs. Les capsulateurs de 20 000 à 30 000 $ l'intéressent tout particulièrement. Automatic se spécialise dans l'industrie des produits de beauté, et ce distributeur est particulièrement intéressé par le matériel de conditionnement de liquides inflammables.

BLAKE MOFFITT & TOWNE
Division de Saxon Industries
2600 Commerce Way
Los Angeles, CA 90040 (213) 723-5481
Mr. Hewitt, Sales Manager

Blake Moffitt & Towne est l'un des plus grands distributeurs de la côte du Pacifique. La firme compte 17 bureaux en Californie, en Alaska, dans le Washington et en Oregon. Elle fait principalement la distribution de matériaux et du papier, mais elle vend aussi des machines, surtout des machines peu coûteuses qui se vendent bien. Elle vend l'empaqueteuse sous film étirable Canadian Infra Pak. (La machine que Blake Moffitt & Towne vend le plus est une machine Infra Pak qui coûte 10 000 $ et qui compte pour 60 % des ventes de machines de ce distributeur.) Elle vend également les machines d'emballage par rétraction Weldotron, les banderoleuses 3M et des machines de marque Wellock. La machine Weldotron, qui coûte environ 6 000 $, suit, et elle compte pour environ 30 % de leurs ventes. Les principaux clients de Blake Moffitt & Towne sont les industries de l'alimentation et des produits pharmaceutiques ainsi que l'industrie agricole. La firme compte 14 vendeurs, qui s'occupent uniquement des machines. C'est un distributeur au plein sens du mot: elle achète les machines qu'elle vend, fait l'installation et l'entretien des machines et stocke des pièces de rechange. La plupart des machines sont expédiées par transporteur routier public (les machines Infra Pak sont expédiées de Dallas, au Texas). Plusieurs fabricants canadiens intéressent M. Hewitt, qui était étonné que ces fabricants n'aient pas de représentants en Californie. Il voudrait connaître plusieurs fabricants davantage et il accepterait de représenter plus de fabricants à la condition que leurs produits soient compatibles avec la gamme de produits que la firme vend déjà. Les fabricants canadiens devraient communiquer avec le directeur de la division des systèmes d'emballage à San Francisco, M. Ron Boreman ((415) 330-1000). À notre avis, Blake Moffitt & Towne est un bon client éventuel. Le chiffre d'affaires de la société n'a pas été précisé.

CAL STATE DISTRIBUTORS INC.
2620 Malt Avenue
Los Angeles, CA 90040 (213) 724-5520
Mr. Charles Keith, President

Cal State vend les banderoleuses Loveshaw, les machines de marquage Weber, les systèmes d'agrafage International et les systèmes de cerclage Avistrap. Son chiffre d'affaires est d'environ quatre millions de dollars. Cal State emploie 14 vendeurs. Les machines qui se vendent le plus sont les machines de fermeture et d'étiquetage de cartons, qui coûtent entre 200 et 10 000 dollars. La firme dessert principalement le sud de la Californie. Elle s'occupe de l'installation et de l'entretien des machines qu'elle vend. Cal State importe certaines machines de l'Asie, et ces machines sont facturées f.o.b. le port étranger. M. Keith recherche de nouvelles machines de cerclage. Il a entendu parler de Caristrap, mais il n'a jamais fait affaire avec le Canada. Cal State publie un petit catalogue et participe au salon West-Pack.

T.S. CHRISTENSEN ASSOCIATES
P.O. Box 8601
La Crescenta, CA 91214 (213) 957-0747
Mr. Tom Christensen, President

M. Christensen vend des machines de datage-codage, d'impression à chaud, d'étiquetage et d'attache en torsade. Il vend également des matériaux d'attache. La firme emploie un vendeur, et son secteur de vente recouvre la Californie, l'Arizona et le Nevada. La machine qui se vend le plus est un dateur-codeur qui coûte entre 2 000 et 5 000 $, selon les équipements facultatifs achetés. La firme vend environ 20 de ces machines par année. Christensen ne fait ni l'installation, ni l'entretien des machines, et ne stocke pas de pièces de rechange. Son débouché principal est l'industrie des produits pharmaceutiques, notamment des produits jetables. L'industrie des produits pharmaceutiques utilise un équipement plus perfectionné, et elle prend de l'extension sur la côte du Pacifique. M. Christensen estime que les fabricants canadiens devraient prévoir une marge de 15 % cent pour le distributeur en Californie; il est curieux de connaître les produits canadiens et n'a jamais fait affaire avec le Canada.

COM-PACK INTERNATIONAL INC.
11615 Cardinal Circuit
Garden Grove, CA 92643 (714) 537-5772
Mr. Fielder, President

Com-Pack vend des machines neuves et d'occasion. Sa gamme de produits comprend les capsulateurs Resina (32 000 $), les remplisseuses Biner Ellison (18 000 $) et les étiqueteuses Krones (2 500 $). La firme vend surtout du matériel de mise en bouteilles, et ce, aux fabricants de produits pharmaceutiques, de produits de beauté, de produits chimiques et de boissons gazeuses. Elle fait la promotion de ses produits dans l'ensemble des États-Unis et à l'étranger. Son chiffre d'affaires est un demi-million de dollars. M. Fielder est curieux de connaître les produits canadiens.

COMPLETE PACKAGING SYSTEMS
1918 Central Avenue (South)
El Monte, CA 91733 (213) 579-4670
Mr. Steve Madis, President

Complete Packaging Systems représente le fabricant canadien Visual Thermoforming et vend d'autres machines de formage de carton. En plus des machines, ce distributeur vend des matériaux d'emballage en chlorure de polyvinyle, en papier et en Surlin. La machine qui se vend le plus est une soudeuse d'emballage alvéolaire qui coûte environ 5 000 $. La clientèle de la firme se compose de divers fabricants et distributeurs situés dans 11 États de l'Ouest. Complete Packaging emploie un vendeur à temps plein, mais compte d'autres vendeurs rémunérés à commission. Son chiffre d'affaires se situe entre 500 000 et 1 million de dollars. La firme fait l'installation et l'entretien des machines qu'elle vend et elle stocke des pièces de rechange. Les rapports de M. Madis avec Visual Thermoforming lui ont inspiré une grande estime pour les fabricants canadiens. Par conséquent, il

voudrait collaborer avec d'autres firmes canadiennes et il est curieux de voir leurs produits. Il estime que le fabricant devrait prévoir une marge de 20 à 25 % pour le distributeur en Californie.

C.P.S. PLASTICS & PACKAGING INC.
13811 Bentley Place
Cerristos, CA 90701 (213) 404-3511

Ce distributeur vend principalement du matériel d'emballage par rétraction, y compris des machines Weldotron. La machine qui se vend le plus est une soudeuse standard en "L", qui coûte environ 8 000 $. La clientèle de C.P.S. se compose de fabricants de produits pharmaceutiques, de produits de beauté et de jouets, ainsi que des imprimeries. Ses principaux clients sont Mattel et Whammo, deux fabricants de jouets, ainsi que Max Factor. Le sud de la Californie est son principal secteur de vente. C.P.S. fait l'installation et l'entretien des machines que la firme vend, mais ne stocke pas de pièces de rechange.

DELMAR PACKAGING SALES INC.
P.O. Box 791
Del Mar, Ca 92014 (714) 755-5200
Mr. John Pfleiger, Packaging Consultant

Delmar fait la vente de matériaux d'emballage ainsi que de machines. Les deux gammes de produits sont complémentaires. Delmar représente Gilbraithe International (machines d'impression sur film en sept couleurs) et Lomar Packaging (bouchons synthétiques pour les embouteilleuses). Ses matériaux et machines sont destinés principalement à l'industrie vinicole, à l'industrie des produits pharmaceutiques et à celle des produits de beauté. M. Pfleiger n'a pas précisé de chiffre d'affaires, mais il estime que Delmar compte pour 8 % des ventes dans l'Ouest du pays. La firme emploie deux vendeurs. Elle n'a pas été touchée gravement par la récession, car ses clients recherchent des machines qui permettent de réaliser des économies. Delmar n'a jamais fait affaire avec des fabricants canadiens de matériel d'emballage, mais a vendu des machines au Canada. M. Pfleiger voudrait avoir plus de renseignements sur les emballages rétractables et les matériaux souples refoulés qui sont fabriqués au Canada. Il voudrait connaître plus de choses sur les fabricants qui participent à l'étude. Delmar et King Packaging sont associés.

ENGINEERED PACKAGING SYSTEMS
815 South Central Avenue
Glendale, CA 91204 (213) 245-1201
Mr. Oliver Ho, President

Engineered Packaging Systems est le représentant de Cozolli, Miller Hydro et Parsons en Californie. Sa gamme de produits est vaste, et elle est destinée principalement aux industries de l'alimentation, des produits de beauté et des produits pharmaceutiques. M. Ho. n'a pas précisé quelle machine se vendait le plus. La valeur de chaque vente varie entre 1 000 et 250 000 $. Le chiffre d'affaires de la firme est environ

1,5 million de dollars. M. Ho estime que son débouché le plus prometteur pour l'avenir est celui des appareils médicaux jetables. Il connaît l'existence de la firme canadienne Stackpole, mais il n'a jamais fait affaire avec des fabricants canadiens. Il est curieux d'en apprendre davantage sur les machines canadiennes. Il juge que les Canadiens devraient prévoir une marge de 15 à 20 % pour le distributeur. Engineered Packaging Systems fait partie de la Western Packaging Association; M. Ho siège à la direction de l'Association. La firme participe aux salons West-Pack et Pack-Expo et elle visite le salon Inter-Pack. D'après M. Ho, l'avenir est aux bouteilles plastiques souples, aux emballages aseptiques et aux techniques qui utilisent le laser.

DALE FUKAMAKI & ASSOCIATES
3860 Crenshaw Boulevard
Los Angeles, CA 90008 (213) 299-5006
Mr. Dale Fukamaki, President

La firme Dale Fukamaki & Associates vend une vaste gamme de machines, y compris des banderoleuses de caisse Elliott, des encartonneuses Bivans, des convoyeurs Hytrol, des remplisseuses Liquipak, des gerbeuses Kussel, des machines de formage et d'emballage Hannan, et des remplisseuses de tubes métalliques et plastiques Mase. Son chiffre d'affaires est de 2 millions de dollars, et elle emploie sept vendeurs. Son secteur de vente s'étend sur le sud de la Californie et l'Arizona. Elle s'occupe de l'installation des machines lorsque le fournisseur ne le fait pas. La firme n'entrepose pas de pièces de rechange et elle n'offre pas de service régulier d'entretien. M. Fukamaki estime que l'industrie de l'alimentation est son débouché le plus prometteur pour la décennie à venir. La firme n'a jamais fait affaire avec des fabricants canadiens, mais elle a entamé des pourparlers avec Bonar. M. Fukamaki est curieux d'examiner les produits décrits dans la présente étude. La firme ne fait pas de publicité, mais elle publie un catalogue.

GOLBIN EQUIPMENT CO.
3321 Ocean Park Boulevard
Santa Monica, CA 90405 (213) 450-4777
Mr. Norman Golbin, President

Golbin Equipment vend une vaste gamme de produits, y compris des étiqueteuses Labelette (c'est le distributeur le plus important de la région), des remplisseuses Filamatic, des nettoyeurs Prosser-East, des échangeurs de chaleur et des homogénéisateurs Brogli & Co, des machines de fermeture Caramatic, des empaqueteuses Wrap-ade et des codeurs Kiwi. La firme vend également des machines d'emballage par rétraction, d'emballage alvéolaire et de suremballage de palette ainsi que certains matériaux, d'ordinaire les matériaux nécessaires pour alimenter les machines vendues. Ce distributeur emploie quatre vendeurs et il limite son secteur de vente au Sud de la Californie. Il a représenté le fabricant Langen et il connaît Kalish. M. Golbin est vivement intéressé à collaborer avec d'autres fabricants canadiens. C'est un ancien président de la Western Packaging Association. La firme a un chiffre d'affaires de plus de 1 million de dollars.

H.S. AND ASSOCIATES
11933 Vose Street
North Hollywood, CA 91605 (213) 764-1543

H.S. and Associates vend des machines d'emballage par rétraction et d'emballage alvéolaire pour le compte des fabricants suivants: Weldotron, Allied, Multi-Vac et Ampak. La firme vend, par mois, environ deux machines Allied d'emballage par rétraction au prix moyen de 3 600 $ chacune, et une machine Ampak d'emballage sous film étirable. H.S. emploie six vendeurs; son secteur de vente est l'ensemble de la Californie. La firme fait l'installation et l'entretien des machines et elle stocke des pièces de rechange. Son chiffre d'affaires se situe autour de 1,3 million de dollars. M. Crasner mise sur le matériel et les matériaux d'emballage par rétraction pour augmenter ses ventes dans les années à venir. L'emballage sous film rétractable augmente plus rapidement que l'emballage alvéolaire en Californie. En règle générale, la Californie a trois à six ans de retard sur la côte de l'Atlantique en matière de techniques d'emballage; ce décalage crée un marché intéressant, car il y a beaucoup de petites entreprises qui veulent se rattraper. Le film rétractable est en train de remplacer le sac plastique et l'empaquetage sous film étirable. Les machines d'emballage par rétraction et d'emballage alvéolaire intéressent M. Crasner qui recherche également des fournisseurs de film pouvant concurrencer DuPont et Cryovac. Un fabricant canadien l'a abordé au salon Pack-Expo, mais il n'y a pas eu de suite. Il participe aux salons West-Pack et Pack-Expo en collaboration avec Allied, et il participe parfois à des expositions de matériel de manutention de matériaux. H.S. publie un catalogue.

KENT H. LANDSBERG
1640 South Greenwood Avenue
Montebello, CA 90640 (213) 726-7776
Mr. Bob Walker, Salesman

Kent Landsberg est avant tout un distributeur de matériaux qui se spécialise dans les contenants en papier et en film souple. La firme fait aussi la vente de certaines machines et elle possède une filiale appelée Western Flexible Packaging. Il y a cinq vendeurs affectés à la vente de machines. En Californie, la firme a des bureaux à Los Angeles, San Francisco et San Diego. Hughes et Mattel figurent parmi les principaux clients de ce distributeur. Le matériel susceptible d'intéresser Landsberg: les machines d'emballage sous film étirable, notamment les machines automatisées. M. Walker connaît le fabricant canadien Visual Thermoforming. Il estime que les fabricants canadiens devraient communiquer avec Landsberg pour faire connaître leurs produits.

KING SALES AND ENGINEERING CO.
Bureau de Los Angeles:
815 South Cardiff
Anaheim, CA 92806 (714) 630-4671
Mr. Ed Cavanaugh

Siège social, San Francisco:
4949 East 12th Street
Oakland, CA 94601 (415) 533-8350
Mr. Tom Hill, President

King Sales est une firme de représentants de fabricants. Elle vend des machines des types suivants: banderoleuses de caisses, codeurs, machines d'encaissage et de décaissage, capsulateurs, chargeurs, étiqueteuses de bouteilles, balances, détecteurs de métaux, ensacheuses et machines de scellage. Sa machine la plus populaire est un codeur Gottscho. King Sales représente Amscomatic, Gottscho, Rexham Machinery, N.C. Ray Engineering et Wright Machinery. Son secteur de vente s'étend à la Californie, l'Arizona et le Nevada. Les deux bureaux comptent chacun deux vendeurs. Aucun chiffre d'affaires n'a été précisé par le bureau de San Francisco, mais les ventes du bureau de Los Angeles s'élèvent à environ 800 000 $ par année. La firme fait parfois l'installation des machines mais, d'ordinaire, c'est le fournisseur qui s'en occupe. Elle n'offre pas de service après-vente et elle n'entrepose pas de pièces de rechange, mais elle contrôle les problèmes mécaniques pour ses clients et ses fournisseurs. Sa clientèle se compose de groupes industriels très divers. La firme importe parfois des machines Krones de l'Allemagne. Elle juge que le marché est stable et que les perspectives de vente sont bonnes dans l'industrie vinicole. M. Hill ne veut pas prendre de nouveaux produits présentement mais M. Cavanaugh, du bureau de Los Angeles, est curieux de voir les nouveaux produits des fabricants canadiens. M. Hill connaît les fabricants Muller, Kalish et Western Packaging Systems.

NEVCO LIMITED
2211 East Winston Road, Unit E
Anaheim, CA 92806 (714) 535-0334
Mr. Jim Neville, Mr. Bill Zeeman.

Nevco représente les fabricants Ballmark (codeurs), Ampak, Nordson Adhesive Systems et Doboy (thermocollants). La firme vend notamment les codeurs Ballmark, les machines d'emballage souple Doboy et les applicateurs Nordson. Elle emploie cinq vendeurs et deux préposés à l'entretien. Son secteur de vente recouvre le sud de la Californie, l'Arizona et le Nevada. Ses principaux clients sont des conditionneurs d'aliments, des fabricants de produits pharmaceutiques et des fabricants de produits de beauté. M. Neville a déjà communiqué avec le gouvernement canadien dans le but de trouver des fournisseurs canadiens. Les machines destinées au conditionnement des aliments naturels, les codeurs et les machines de marquage l'intéressent tout particulièrement. Il recherche un codeur qui pourrait concurrencer celui de Gottscho. Il estime que ses clients achètent des machines plus petites qui coûtent moins de 10 000 $.

PACKAGING DYNAMICS
3855 Katella
Los Alamitos, CA 90720 (213) 596-1688
Mr. George Emett

Ce distributeur a aussi un bureau à Walnut Creek (dans le Nord de la Californie). Il représente plusieurs membres du PMMI: Leigh Machines, Omega Design Corp, Hemco, Prodo-Pak et M.R. Logan. Il vend également toute la gamme de remplisseuses de la Dennison Manufacturing Company ainsi que les remplisseuses Bosch et Elgin. Son secteur de vente englobe sept États de l'Ouest, et son chiffre d'affaires est environ 6 millions de dollars. Packaging Dynamics stocke des pièces de rechange et fait l'installation et l'entretien de base de machines, mais n'entreprend pas de grandes réparations. La firme importe certaines machines de sa propre initiative. M. Emett connaît la firme canadienne Stackpole. Pour le moment, il ne veut pas ajouter de nouveaux fabricants à sa liste de fournisseurs, car il devrait alors abandonner certains produits pour maintenir la qualité des services qu'il offre. Packaging Dynamics est le plus grand exposant au salon West-Pack et participe également au salon Inter-Pack. M. Emett estime que, dans l'industrie de l'alimentation, l'avenir est à l'emballage aseptique.

TEKPAC CORPORATION
12631 East Imperial Highway
Sante Fe Springs, Ca 90670 (213) 863-4942

Le bureau central de Tekpac est situé à LaFayette (Californie). Les fabricants devraient s'adresser à M. Herman Masser. Nous nous sommes entretenus avec M. R. Bostwick, du bureau du Sud de la Californie. Tekpac représente les fabricants suivants: Simplex (remplisseuses), Kaps-All (capsulateurs). Son principal domaine d'activité est le remplissage de matières liquides et en poudre. Ses principaux clients sont des fabricants de médicaments et de produits pharmaceutiques, mais la firme vend également des conditionneurs d'aliments. La machine qui se vend le plus est une remplisseuse Simplex d'environ 15 000 $. Le prix de ses capsulateurs varie entre 16 000 et 20 000 $ (ses ventes annuelles de capsulateurs se situent autour de 200 000 $). La firme importe certaines machines directement d'Allemagne. Le prix des machines est d'ordinaire f.o.b. au point d'expédition. M. Bostwick estime que la vente de machines d'occasion prend plus d'ampleur. Il a entendu parler des fabricants canadiens Langen, Kalish, Newmapack et Western. Il aime l'attitude des Canadiens et il voudrait bien vendre des machines canadiennes de formage, de remplissage et de scellage. Il estime que l'intégration d'ordinateurs et de microprocesseurs dans les chaînes d'emballage se généralisera dans l'avenir. Tekpac a un chiffre d'affaires annuel d'environ 1,5 million de dollars.

TAVENER & BROWNE
1481 East 4th Street
Los Angeles, CA 90802 (213) 264-3580

Tavener & Browne a un chiffre d'affaires d'environ 5 millions de dollars. Ce distributeur représente les fabricants suivants: Oliver Machinery, Shanklin, Latter & Chase. Ses machines les plus populaires sont les machines Weldotron. Ses meilleurs clients sont des fabricants de disques, des fabricants de jouets, des imprimeries et l'industrie de l'alimentation. La firme vend également des matériaux d'emballage,

notamment le PVC Reynolds et la polyoléfine Cryovac. Elle emploie quatre vendeurs, et le sud de la Californie est son principal secteur de vente. Elle fait l'installation et l'entretien des machines et elle stocke des pièces de rechange. Les fabricants canadiens qui sont intéressés par Tavener & Browne devraient communiquer avec le président, M. Bill Tavener.

WEST COAST PLASTICS EQUIPMENT
6122 Washington Blvd.
Culver City, CA 90745 (213) 830-7480
Mr. Charles Zimmerman, President

West Coast Plastics Equipment vend des machines de transformation de film, de moulage par injection et de découpage de la mousse solide destinées à l'industrie de l'emballage. M. Zimmerman se tient au courant du perfectionnement des machines dans son domaine et il communique régulièrement avec des fabricants européens. West Coast représente les fabricants suivants: Audion, Newbury, Micromolder, Rosade/Rocheleau, Bry-Air, Mokon, Schreiber, Marley, Belco et Vertrod. Il s'agit surtout de fabricants de pièces pour les machines à moulage par injection. Les principales gammes de thermosoudeuses que la firme vend, les soudeuses Audion et Vertrod, sont complémentaires. Audion (un fabricant hollandais) fabrique principalement des thermosoudeuses peu coûteuses, alors que Vertrod peut fabriquer une barre de thermosoudage de 29 pieds. La firme compte deux vendeurs, trois préposés à l'entretien et plusieurs distributeurs; son secteur de vente englobe sept États de l'Ouest. Elle offre un service de 24 heures pour le remplacement des pièces. Elle publie régulièrement son propre bulletin. Son chiffre d'affaires se décompose ainsi: environ 2,5 millions de dollars en machines d'emballage et 3,25 millions de dollars en machines de moulage par injection. M. Zimmerman fait remarquer que le prix des machines européennes moins coûteuses a augmenté de beaucoup au cours des dernières années. Lorsque West Coast a commencé à vendre les machines Audion, elles coûtaient 55 % du prix des machines américaines semblables; aujourd'hui, elles coûtent jusqu'à 95 % du prix de ces dernières. M. Zimmerman estime que le marché peut absorber des machines de bonne qualité à prix bas ou moyen. Il est curieux d'examiner les produits canadiens, mais seulement ceux qui s'imbriquent dans sa gamme de produits.

WESTERN PACKAGING SYSTEMS
13929 East Struikman Road
Cerritos, CA 90701 (213) 404-2688

Le siège social de Western Packaging Systems est situé à Portland (Oregon). La firme possède d'autres succursales à Seattle, Salt Lake City et Hayward (Californie). Elle fait principalement la vente de film, et notamment du film rétractable Reynolds et DuPont et du film étirable Mobil. Elle vend également les machines d'emballage Lantech et Shanklin. Le prix moyen se situe autour de 10 000 $. Sa clientèle se compose principalement de conditionneurs d'aliments, de fabricants de produits pharmaceutiques, de fabricants de produits de beauté et d'imprimerie. Son secteur de vente s'étend sur toute la côte du Pacifique. Le chiffre d'affaires et le nombre de vendeurs n'ont pas été précisés. Western Packaging Systems fait

l'installation et l'entretien des machines et stocke des pièces de rechange. Les machines sont généralement facturées f.o.b. à l'usine du fabricant. La firme n'utilise pas de service de groupage pour le transport des machines. Elle représente le fabricant canadien Longford, qui offre une gamme d'appareils d'alimentation à grande vitesse.

TECHNOPAK
1128 East Valencia Drive
Fullerton, CA 92633 (714) 738-0173
Mr. Leonard Growning, Salesman

Technopak vend les étiqueteuses Autolade et Labelaire, et elle fabrique des rebobineuses et des fendoirs. Sa clientèle se compose principalement de conditionneurs d'aliments et de fabricants de produits pharmaceutiques. Technopak emploie quatre vendeurs, et son secteur de vente est le sud de la Californie. La firme fait l'installation et l'entretien de machines et elle stocke des pièces de rechange. Le matériel d'étiquetage et d'impression l'intéresse. Elle participe aux deux salons West-Pack et Pack-Expo.

LOONAM & ASSOCIATES
1432 East Chapman Avenue
Orange, CA 92666 (714) 538-0410
Mr. Loonam, President

Loonam & Associates représente les fabricants suivants: Horix (remplisseuses et capsulateurs), Columbia (palettiseurs et palettiseurs de bidons), Weymuller (remplisseuses pour boissons alcooliques et boissons carbonatées), Unipak (rince-bouteilles et gerbeurs de boîtes), B & W Electronics (contrôleurs et compteurs), Hamrack (machines d'encaissage) et P.T. Backman & Co (étiqueteuses). La machine qui se vend le plus (de six à huit par année) est un palettiseur Columbia qui coûte entre 90 000 et 150 000 $. M. Loonam a déjà fait partie de la société Geo. Meyer, et depuis qu'il a lancé sa propre firme, il essaie de vendre la même gamme de produits. Sa clientèle se compose principalement de conditionneurs d'aliments et de boissons gazeuses. L'industrie vinicole fait aussi partie de sa clientèle. Son secteur de vente recouvre le sud de la Californie, l'Arizona et le Nevada. La firme fait l'installation des petites machines, mais elle n'offre pas de service après-vente et ne stocke pas de pièces de rechange. Comme tous les autres distributeurs interviewés jusqu'à maintenant, M. Loonam fait livrer ses machines par camion. Les machines sont généralement facturées f.o.b. au point d'expédition. M. Loonam a déjà fait affaire avec un fabricant canadien appelé Unitrack (élévateurs à godets), mais il n'a pas vendu de machines. Il estime qu'avec l'addition des droits douaniers, les machines étaient trop chères. À son avis, les fabricants canadiens devraient prévoir une marge de 20 % pour le distributeur sur les ventes de moins de 20 000 $ et de 10 % sur les ventes de plus de 20 000 $. M. Loonam ne recherche pas activement de nouveaux produits pour le moment, mais il est intéressé. Il s'est rendu au Canada il y a deux ans, à la demande du gouvernement canadien, à la recherche de nouveaux produits. Il fait partie de la Western Packaging Association et de la Bottlers & Brewers Association.

PACKAGING DEVICES
6269 Callicte Avenue,
Woodland Hills, CA 91367 (213) 340-7866
Mr. Vinnie Sethi, President

Packaging Devices possède une succursale à San Francisco qui est dirigée par l'associé de M. Sethi. La firme représente les fabricants suivants: Kalish (le fabricant canadien de remplisseuses, pompes automatiques, capsulateurs et machines de scellage), Sterms (détecteurs de métaux), Centropak (étiqueteuses-étiquettes adhésives par pression), Pack Rapid (confection de sachets), Industrial Marking (matériel pour l'impression de cartons et d'étiquettes), Compacor (machines de montage et de fermeture de caisses), Woodman Company (machines verticales de formage, remplissage et scellage), Noack (machines allemandes d'emballage alvéolaire), TopVac (ensacheuses suisses sous vide destinées à l'industrie de l'alimentation), Theale & Co. (encartonneuses horizontales), Meyer (élévateurs à godets) et Jetstream (convoyeurs pneumatiques de film). Les machines les plus populaires sont une remplisseuse de tubes Kalix et une remplisseuse de bouteille Kalish pour le conditionnement de comprimés. M. Sethi n'a pas précisé de chiffre d'affaires ni de volume des ventes. Il a souligné que Los Angeles est un centre important pour la vente de vitamines, etc. à cause de la vogue de l'alimentation naturelle. La firme emploie quatre vendeurs. Sa clientèle se compose principalement de fabricants de produits pharmaceutiques et de conditionneurs d'aliments. Les clients de M. Sethi préfèrent acheter leurs machines f.o.b. leur propre usine. Il estime que les clients ne devraient pas avoir à s'occuper de douane et d'une surcharge de papiers administratifs, que ce fardeau devrait incomber au fabricant et à son représentant. Selon M. Sethi, la demande de fruits séchés et de dates augmentera dans le sud de la Californie à cause de l'embargo sur les produits iraniens. Il trouve que ses clients recherchent les machines perfectionnées et qu'ils n'ont pas de préjugés contre les machines importées. Il prévoit des débouchés prometteurs pour les machines d'emballage alvéolaire à grande cadence, notamment dans le conditionnement des comprimés. Kalish est le seul fabricant canadien avec lequel il a fait affaire, mais il visite les salons professionnels canadiens et il juge que l'attitude des Canadiens envers la vente et le service après-vente est excellente. Il est intéressé par les nouveaux produits de haute technicité et il est curieux d'examiner les machines canadiennes. Il estime que les fabricants canadiens devraient concentrer leurs efforts sur le développement de machines perfectionnées à grande cadence.

DAVID EVANS & ASSOCIATES
345 West Foothill Boulevard
Glendora, CA 91740 (213) 963-6501
Mr. David Evans, President

Evans & Associates représente les fabricants suivants: Stackpole Phin (fabricant canadien d'étiqueteuses), Delkor Industries (machines de fermeture de cartons, de formage et d'alimentation de barquettes et de caisses), Climax Products (machines d'encaissage et de décaissage, convoyeurs), Able (convoyeurs), Aktron (machines de manutention de matériaux

et de palettisation), Miridian Corporation et Packaging Systems Corporation. L'industrie de l'alimentation et l'industrie laitière sont ses principaux clients. Avant de lancer sa propre firme, M. Evans était directeur des ventes à la division de l'outillage de la société Avery Corporation. Le sud de la Californie est le principal secteur de vente de ce distributeur, mais il a des clients dans l'ensemble des États-Unis et dans certains pays du bassin du Pacifique. Evans & Associates a vendu et installé récemment une chaîne de marque Suntory au Japon. M. Evans est favorablement impressionné par la qualité des machines canadiennes et il compte les produits Stackpole parmi ses meilleurs prospects; il est vivement intéressé à réunir une gamme complète de produits canadiens. Il estime que les fabricants canadiens bénéficieraient beaucoup de la valeur d'impact que son agence est en mesure de leur offrir. Il est prêt à élargir son entreprise dans le but d'assurer une vaste représentation à ses fournisseurs et il accepterait de s'entretenir de son idée n'importe quand avec les fabricants canadiens. Evans & Associates emploie trois vendeurs et la firme collabore avec un distributeur de matériaux d'emballage. M. Evans a précisé que les fabricants désireux de vérifier ses titres de compétence devraient communiquer avec Stackpole. Evans & Associates nous a vivement impressionnés, et nous croyons que la firme ferait un excellent travail de commercialisation pour d'autres fabricants canadiens.

Distributeurs, Secteur commercial de San Francisco

J.T. HASKELL AND SONS
P.O. Box 4206
San Rafael, CA 94903 (415) 479-5533
Mr. Haskell, President

J.T. Haskell représente les fabricants Horix et Columbia. Sa machine la plus populaire est une remplisseuse Horix destinée à l'industrie vinicole et aux producteurs de boissons alcooliques. Cette remplisseuse est disponible en quatre grandeurs, et la moins chère coûte 40 000 $; J.T. Haskell en vend deux ou trois par année. Dans la gamme de produits Columbia, la firme vend surtout des palettiseurs. Elle ne stocke pas de pièces de rechange et ne répare pas les machines. Les clients achètent leurs machines f.o.b. au point d'origine, et les machines sont livrées par camion. Le nord de la Californie est le secteur de vente de M. Haskell, qui se partage le travail avec deux vendeurs. D'après M. Haskell, sa concurrence la plus vive vient des machines allemandes et italiennes à grande vitesse. La plupart des grands producteurs de vin se sont déjà équipés de machines à grande vitesse. M. Haskell recherche de nouveaux fournisseurs qui peuvent lui donner une avance sur ses concurrents, notamment dans le domaine de la mise en bouteilles et de la mise en boîtes. À son avis, les frais de transport ne devraient pas constituer un problème majeur pour les fabricants canadiens. M. Haskell a fait affaire avec la société Stackpole et il a une très bonne opinion des produits canadiens. Il est très curieux d'examiner les produits de fabricants qui ont participé à la présente étude. J.T. Haskell and Sons fait partie de la Western Packaging Association et participe aux salons West-Pack et Pack-Expo en collaboration avec ses fournisseurs. La firme publie un catalogue.

ENGINEERED PACKAGING SYSTEMS
116 Westfield Circuit
Danville, CA 94526 (415) 873-5333
Mr. George Rowe, Owner

Engineered Packaging Systems représente environ 10 fabricants, et notamment Parsons (balances et ensacheuses), Klyborn (encartonneuses verticales de produits secs) et Cozolli (machines de mise en bouteilles). Ses machines les plus populaires sont celles de marque Parsons. Le prix des ensacheuses Parsons varie entre 12 000 et 100 000 $, et Engineered Packaging vend habituellement deux machines de prix moyen par année. Sa clientèle se compose principalement de conditionneurs d'aliments; M. Rowe se spécialise dans le conditionnement du riz et des pâtes alimentaires ainsi que de certains produits chimiques alimentaires tels que le glutomate de monosodium et certains détersifs. Son secteur de vente recouvre le nord de la Caroline, le Washington et l'Oregon. M. Rowe emploie deux vendeurs et son chiffre d'affaires se situe autour de 1 million de dollars. M. Rowe mise sur l'industrie de l'alimentation pour augmenter le volume de ses ventes dans l'avenir. Il estime que, parmi les fabricants, la tendance est à la construction de systèmes complets au lieu de machines distinctes, et que les fabricants canadiens devraient offrir des chaînes complètes autant que possible dans le marché de la Californie. À son avis, les fabricants canadiens devraient offrir aux distributeurs une commission de 15 % sur les ventes de moins de 20 000 $ et de 10 % sur les ventes de plus de 40 000 $. Les seuls nouveaux produits qui l'intéressent sont ceux qui s'imbriquent dans sa gamme actuelle, mais il est toujours heureux de faire la connaissance de nouveaux fournisseurs. Il n'a jamais fait affaire avec des fabricants canadiens.

LARRABEE & ASSOCIATES
1136 Saranap Avenue
Walnut Creek, CA 94595 (415) 932-4434
Mr. Robert Larrabee, President

Larrabee & Associates représente les fabricants suivants: Biner Ellison (remplisseuses de liquides, étiqueteuses et rince-bouteilles), Pearson (machines de montage de caisses, d'insertion de cloisons et d'encaissage), et Weymuller (rince-bouteilles et remplisseuses à grande vitesse). La firme représente également la société Niagara, qui fabrique une solution pour enlever les étiquettes des bouteilles. Ses machines les plus populaires sont celles de Pearson et de Biner Ellison; sa clientèle se compose principalement de fabricants de boissons gazeuses, de brasseries et de producteurs de vin. Son secteur de vente se compose du nord de la Californie et du Nevada. La firme emploie un vendeur et son chiffre d'affaires est environ 500 000 $. Larrabee ne fait ni l'installation, ni l'entretien des machines, et ne stocke pas de pièces de rechange. Ses clients achètent leurs machines f.o.b. point d'expédition; Larrabee ne s'occupe pas de la facturation. M. Larrabee estime que, parmi ses clients, la tendance la plus marquée est l'utilisation accrue de contenants plastiques. La firme représente un fabricant canadien appelé Unitrack (élévateurs à godets en plastique), mais elle n'a pas eu beaucoup de succès

avec le produit. M. Larrabee ne songe pas à ajouter de nouveaux produits à sa gamme actuelle, mais il voudrait examiner les produits des fabricants qui ont participé à la présente étude.

PIERCE PACKAGING EQUIPMENT INC.
217 South Claremont Street
San Mateo, CA 94401 (415) 342-8691
Mr. Pierce, Owner

Pierce Packaging fait la vente de matériaux ainsi que de machines d'emballage. La firme représente le fabricant de matériaux W.R. Grace (film et autres matériaux rétractables) et les fabricants suivants de machines: Weldotron (machines d'emballage par rétraction et d'emballage sous film étirable), Packrite (soudeuses) et plusieurs autres. Sa clientèle se compose principalement de conditionneurs d'aliments, d'hôpitaux et de fabricants de l'industrie de l'électronique. M. Pierce estime que l'industrie de l'électronique est son client le plus prometteur. La firme emploie quatre vendeurs, et son secteur de vente se compose du nord de la Californie ainsi que du nord du Nevada. Son chiffre d'affaires se situe autour de 1 million de dollars. La firme fait l'installation et l'entretien des machines, mais elle ne stocke pas de pièces de rechange. La plupart de ses clients achètent leurs machines f.o.b. à l'usine du fournisseur. M. Pierce a fait affaire brièvement avec un fabricant canadien (son nom n'a pas été précisé) duquel il a acheté un système d'emballage par rétraction, mais il a constaté que la machine ressemblait beaucoup à d'autres qui se vendaient déjà en Californie; par conséquent, il n'a pas poursuivi la chose. Il recherche de nouveaux fournisseurs de machines novatrices et concurrentielles d'emballage par rétraction et il est curieux d'examiner les produits canadiens.

AUTOMATION SYSTEMS
P.O. Box 5457
Walnut Creek, CA 94596 (415) 937-2844
Mr. Cliff Leader, President

Automation Systems est une firme de représentants de fabricants. La plupart des machines que la firme vend sont importées. M. Leader estime que ses fournisseurs sont des chefs de file. Automation Systems représente les fabricants suivants: Arenco (Suède; remplisseuses de tubes), Rovima (Allemagne; machines de formage, remplissage et scellage), et Farmova (Italie; machines de remplissage, bouchage et capsulage pour matières liquides). La firme se spécialise dans la vente du matériel perfectionné de remplissage. M. Leader est le seul vendeur, et son secteur de vente englobe 10 États de l'Ouest. Le prix des machines qu'il vend varie entre 50 000 et 400 000 $; il vend d'ordinaire entre 10 et 12 systèmes complètement installés par année. M. Leader est un ingénieur diplômé, et il aide ses clients dans la conception de leurs chaînes d'emballage; il collabore également à certains projets en qualité d'expert-conseil. Il ne fait pas l'installation ni l'entretien des machines, et il ne stocke pas de pièces de rechange; ses fournisseurs s'occupent de ces fonctions. Par le passé, la plupart de ses clients ont acheté leurs machines f.o.b. à l'usine du

fournisseur, mais la situation change, et ses clients préfèrent maintenant acheter leurs machines f.o.b. à leur propre usine. Ce mode de facturation simplifie la question du titre de propriété lorsque la machine est avariée en cours de route et que des réclamations sont faites contre les assurances. La clientèle de M. Leader se compose principalement de fabricants de produits pharmaceutiques et de fabricants de produits de beauté, notamment Revlon et Neutragena. Il tente maintenant de se faire des clients dans l'industrie des produits chimiques qui, à son avis, est en expansion dans l'Ouest. M. Leader estime que les machines américaines présentement disponibles ne sont pas les plus perfectionnées; les fabricants refusent de consacrer les fonds nécessaires à la recherche et au développement à cause de la présente conjoncture fiscale. Il n'a jamais fait affaire directement avec un fabricant canadien, mais il connaît Kalish. La possibilité de collaborer avec plusieurs fabricants canadiens pour les aider à s'implanter dans l'Ouest des États-Unis l'intéresse beaucoup. Il souligne que les fabricants canadiens désireux de s'établir en Californie devraient être prêts à affecter des sommes considérables à la promotion initiale de leurs produits. Un de ses fournisseurs a dépensé plus de 1 000 $ par mois, plus la publicité, pendant neuf mois avant de vendre une machine.

Selon M. Leader, il existe sûrement un marché pour une remplisseuse à tubes, novatrice, qui coûterait environ 20 000 $. Une remplisseuse manuelle se vend normalement 6 000 $ et il y a un vide entre la machine manuelle et les grandes machines automatiques et semi-automatiques qui coûtent entre 35 000 et 50 000 $. M. Leader estime que les fabricants canadiens pourraient faire de bonnes affaires en Californie si la commercialisation de leurs produits est bien menée. Il est très curieux d'examiner les produits des fabricants qui ont participé à la présente étude. M. Leader a été hautement recommandé par plusieurs professionnels de l'industrie.

WEST LINK CORPORATION
3788 Fabian Way
Palo Alto, CA 94303 (415) 494-7505
Mr. Brian Sears

West Link est une firme de distributeurs et de représentants de commerce. Elle agit en qualité de distributeur pour le compte de Tonko (convoyeurs) et de Magnason (éplucheurs électriques) et en qualité de représentant pour les fabricants suivants: Aseeco (un fabricant californien), Icore (un fabricant californien; vérificateurs automatiques de poids, détecteurs de métaux, appareils de triage par couleur), U.S. Bottlers (machines de nettoyage, transport et remplissage de bouteilles) et Fill-Tech (détecteurs de métaux).

Sa clientèle se compose principalement de conditionneurs d'aliments. West Link dessert 13 segments du marché. Son secteur de vente comprend la Californie, Hawaï, l'Arizona et certaines parties du Mexique. La firme emploie quatre vendeurs, et elle a un chiffre d'affaires d'environ 4,5 millions de dollars. Elle fait l'installation et l'entretien des machines et elle stocke des pièces de rechange. M. Sears estime que

West Link poursuivra sa progression dans l'industrie de l'alimentation, qui offre une base commerciale très stable.

West Link a déjà fait affaire avec deux fabricants canadiens: Edson et Pyramid. Présentement, la firme ne vend pas de produits canadiens (Pyramid a ouvert son propre bureau à Modesto, en Californie). M. Sears a dit que sa collaboration avec les fabricants canadiens lui avait plu, que ces derniers ne manquaient pas de sens professionnel et que leurs produits étaient bons. Il estime que les Canadiens devraient prévoir une marge de 15 % pour le distributeur. West Link accepterait de représenter plus de fabricants canadiens; la firme recherche notamment des appareils d'inspection et de contrôle, de détecteurs de métaux et des trieurs de couleurs. M. Sears connaît assez bien l'industrie de l'emballage, et il visite les salons professionnels canadiens. Il estime que les perspectives sont excellentes en Californie pour la vente des machines canadiennes et que les Canadiens devront être innovateurs s'ils veulent se tailler une large part du marché.

ZELLERBACH PAPER CO.
245 South Spruce Street
San Francisco, CA 94118 (415) 589-5577
Mr. P. Dunkell, Head of Machinery Operations

Zellerbach fait partie du groupe Crown Zellerback. Ses principaux domaines d'activité sont la fabrication et la distribution du papier et de matériaux d'emballage, mais elle possède aussi une division qui se spécialise dans la vente de machines de cerclage, de banderolage et d'emballage par rétraction. La firme représente les fabricants suivants: Weldotron (machines d'emballage par rétraction), Lantech (machines d'emballage sous film étirable), Interlake (machines de cerclage, courroies en acier), 3M et d'autres fabricants de ruban (dévidoirs).

La clientèle de Zellerbach se compose principalement de conditionneurs d'aliments (24 %) et de fabricants de produits chimiques (16 %). Son secteur de vente recouvre sept états de l'Ouest américain. La firme fait l'installation et l'entretien des machines et elle stocke des pièces de rechange. Elle voudrait trouver de nouveaux fournisseurs, et notamment des fabricants de convoyeurs et de matériel de manutention de matériaux. Zellerbach participe aux salons West-Pack et PMMI. Les fabricants canadiens intéressés devraient communiquer avec M. Dunkell.

PNEUMATIC PACKAGING EQUIPMENT
Division de Pneumatic Sacle Corporation
1499 Bayshore Highway
Burlingame, CA 94010 (415) 697-6583
Mr. Bud Foster, Western Regional Sales Manager

Pneumatic Packaging est le service de commercialisation et de distribution sur la côte ouest de Pneumatic Scale Corporation, le grand fabricant américain de machines d'emballage. M. Foster a soutenu que Pneumatic travaille en étroite collaboration avec le fabricant canadien

Delamere & Williams, qui fabrique de 20 à 30 % des machines de Pneumatic. La firme distribue également les machines d'autres fabricants (c'était déjà le distributeur des machines Rovima), et elle est reliée avec de nombreux agents de liaison en France, en Suède, en Allemagne de l'Ouest et au Japon. Elle vend deux gammes de produits, des machines -- remplisseuses, étiqueteuses, capsulateurs, etc. -- pour le conditionnement de matières liquides dans des contenants de plastique ou en verre, et une gamme -- ensacheuses, encartonneuses, etc. -- pour le conditionnement des matières sèches. Sa clientèle se compose principalement de producteurs de vin, de brasseries, de raffineries de sucre, de conditionneurs de fruits séchés et de fabricants de produits chimiques. La firme compte Colgate et Lever Bros. parmi ses clients. Son secteur de vente est la côte du Pacifique; son chiffre d'affaires n'a pas été précisé; la firme emploie deux vendeurs. D'après ses rapports avec la firme Delamere & Williams, M. Foster juge que les Canadiens ne manquent pas de sens professionnel dans leurs attitudes et le service qu'ils offrent. Il estime que Pneumatic offre probablement des débouchés importants aux fabricants canadiens qui veulent lui vendre des machines ou des composantes de chaîne. Cependant, tous les pourparlers doivent se faire avec le siège social de la société, qui est située à Quincy dans le Massachusetts (téléphone: (617) 328-6100). Il faut s'adresser au directeur commercial (Sales Director), M. Bob Coughlin.

KHAMIS ENGINEERING EQUIPMENT
P.O. Box 42
Danville, CA 94526 (415) 937-2844
Mr. Khamis

Khamis Engineering Equipment est essentiellement une firme d'experts-conseils en matériel d'emballage. M. Khamis a été hautement recommandé par plusieurs professionnels de l'industrie. Il se spécialise dans l'industrie de l'alimentation. Il a refusé de donner beaucoup de précisions, mais il pourrait intéresser les fabricants canadiens. Il est curieux d'examiner les produits des fabricants qui ont participé à la présente étude.

CAL-WEST PACKAGING ASSOCIATES
3401 Investment Boulevard
Hayward, CA 94545 (415) 786-3630

Cal-West est une firme de représentants de fabricants. Elle représente High Speed Checkweigher Co. Inc, Redington Inc. (fardeleuses de cartons et systèmes d'emballage en bandes), J.R. Knowlback (remplisseuses et trieurs de bouteilles) et Dalemark (dateurs-codeurs). Cal-West est le représentant exclusif de tous ces fabricants en Californie, sauf Dalemark. Ses machines les plus populaires sont celles de High Speed Checkweigher; le prix varie entre 6 000 et 20 000 $. Cal-West vend à tous les groupes industriels, mais notamment aux conditionneurs d'aliments et aux fabricants de médicaments, de produits chimiques et d'engrais chimiques. Son secteur de vente recouvre la Californie, l'Arizona et le Nevada. La firme estime que l'intégration de microprocesseurs dans les chaînes d'emballage est une tendance importante. Elle a déjà entendu parler de Langen et Hudsen

(à Markham, en Ontario), mais elle n'a jamais collaboré avec un fabricant canadien. Elle recherche de nouveaux fournisseurs, notamment des fabricants d'étiqueteuses et de capsulateurs. Cal-West participe au salon West-Pack mais non au salon du PMMI; la firme fait partie de la Western Packaging Association.

INTERNATIONAL SUPPLY COMPANY
229 Harrison Street
Oakland, CA 94607 (415) 832-0434
Mr. Mike Falleria, Owner

International Supply vend surtout de petites machines, et notamment des empaqueteuses sous vide, des machines de scellage de bandes, des convoyeurs et des machines de manutention de matériaux. Sa machine la plus populaire est une machine de scellage de bandes qui coûte entre 4 500 et 7 000 $ et que la firme vend principalement à l'industrie de l'électronique. International vend environ 28 de ces machines par année. Pour les empaqueteuses sous vide, son client principal est l'industrie de la pêche; sa machine la plus populaire sert à l'emballage de portions de poisson sur des barquettes plastiques. International importe un grand nombre de ses machines du Japon. Aucune marque de commerce n'a été mentionnée. International vend dans l'ensemble des États-Unis et emploie six vendeurs. Sa clientèle se compose principalement de petites entreprises de l'industrie de l'alimentation. M. Falleria recherche de nouveaux fournisseurs, notamment un fabricant de fardeleuses de palettes portatives, pour travaux assez gros, et qui se vendent autour de 10 000 $. D'après lui, les fabricants américains n'offrent rien de ce genre.

JAY VEE EQUIPMENT COMPANY INC.
1155 Triton Drive
Foster City, CA 94404 (415) 574-7484
Mr. Jim Fisher, Partner

Jay Vee Equipment se spécialise dans la vente de machines d'emballage aux supermarchés. Sa machine la plus populaire est un appareil Weldotron d'emballage par rétraction, modèle A12. Cette machine coûte environ 20 000 $, et la firme en vend à peu près 50 par année. Une autre machine très populaire est l'appareil Hollomatic, qui prépare les fricadelles de boeuf. Le chiffre d'affaires de la firme n'a pas été précisé; son secteur de vente est le nord de la Californie. La firme emploie quatre vendeurs. Elle fait l'installation et l'entretien des machines, et elle entrepose des pièces de rechange.

M. Fisher n'a jamais fait affaire avec des fabricants canadiens, mais il recherche de nouveaux fournisseurs. Les machines qui l'intéressent sont toutes les machines de conditionnement des aliments destinées aux grossistes et aux détaillants, et notamment les machines de conditionnement de la viande. Il assiste au salon du PMMI à Chicago et au salon West-Pack, ainsi qu'aux salons professionnels de détaillants en alimentation et du conditionnement de la viande de la Californie.

TIMPACK INC
273 East Harris Avenue
South San Francisco, CA 94105 (415) 871-5890
Mr. Chekhov

La firme Timpac représente quatre fabricants, à savoir Bunn (système de fermeture d'emballages), Kirk-Rudi (étiqueteuses automatisées), Stromberg (horodateurs) et Kronus (ordinateurs). Son secteur de vente comprend le nord-ouest des États-Unis ainsi que l'Alaska et Hawaï. Elle emploie quatre vendeurs, et son chiffre d'affaires est d'environ 2,5 millions de dollars. M. Chekhov estime que la conjoncture actuelle est excellente. Presque toutes les entreprises de son secteur sont des clients éventuels. Toutes ses machines sont vendues f.o.b. à l'usine du client. Timpac fait l'installation et l'entretien des machines et stocke des pièces de rechange. M. Chekhov recherche des machines novatrices de prix moyen, et notamment des machines de cerclage et d'étiquetage. Il est présentement en train de négocier l'achat d'une société de fabrication de courroies; il serait très heureux de faire la connaissance de sociétés canadiennes qui offrent de nouveaux produits.

TEKPAC CORPORATION (suite de la description du bureau de Los Angeles)

Après notre entretien avec M. Bostwick, du bureau de Los Angeles, nous avons communiqué avec M. Masser au siège social, situé à LaFayette (Californie), (téléphone: (415) 283-8700). M. Masser a précisé que Tekpac représente deux firmes canadiennes; Ideal et Western Packaging Systems. Tekpac importe les machines et les vend directement, et peut alors les offrir à ses clients f.o.b. à son magasin. M. Masser a fait savoir que, dans ses rapports avec les fabricants canadiens, l'expédition de papiers administratifs par les postes canadiennes occasionne des difficultés à cause des retards. Il a aussi dit que plus de fabricants canadiens devraient assister aux salons professionnels de Chicago et de la côte du Pacifique. M. Masser voudrait faire la connaissance d'autres fabricants canadiens.

LOCKWOOD SALES CORPORATION
1485 Bayshore Boulevard
San Francisco, CA 94124 (415) 468-0838
Mr. Gunkell

La firme Lockwood Sales possède également un bureau à Los Angeles. Elle représente six grands fabricants de machines d'emballage, y compris Interlake, Ideal (le fabricant canadien; encartonneuses, fermeture de cartons), New Jersey Machines (étiqueteuses, remplisseuses, capsulateurs, et appareils d'imprimerie), et Acme (agrafeuses de cartons et appareils de piqûre). Sa clientèle se compose de fabricants de toutes les industries, de magasins de fournitures de bureau, et de papeteries. La firme n'emploie pas de vendeur; son secteur de vente est l'ensemble de la Californie et un grand nombre des autres États. Le chiffre d'affaires n'a pas été précisé. En règle générale, Lockwood facture ses machines f.o.b. à son magasin. M. Gunkell recherche de nouveaux fournisseurs, et notamment des fabricants de machines portatives de cerclage et de fermeture de cartons.

AUTOMATION SALES COMPANY
3425 Golden State Boulevard
P.O. Box 1682
Fresno, CA 93725 (209) 268-8397
Mr. Marvin Riding, Owner

M. Riding a été hautement recommandé par divers professionels de l'industrie. Nous ne l'avons pas interviewé, mais nous avons appris qu'il représente la firme Standard et la firme canadienne Langen sur la côte du Pacifique. Il représente peut-être d'autres fabricants également. Nous avons parlé brièvement avec M. Riding, qui voudrait examiner les produits des fabricants qui ont participé à la présente étude, et qui accepterait peut-être d'ajouter de nouveaux produits à sa gamme actuelle.

Distributeurs: Le Nord-Ouest

Nous avons interviewé 12 distributeurs dans la région nord-ouest du Pacifique, et tous sont prometteurs pour les fabricants canadiens. Pour abréger la description des entrevues, nous présentons le résumé de seulement trois d'entre elles. Les adresses des autres distributeurs figurent à l'annexe.

HOOD MACHINERY INC.
515 East 39th Street
Vancouver, WA 98663 (206) 699-4505

M. Hood était anciennement chef des ventes à la firme Columbia Machinery. Hood Machinery représente environ 12 fabricants, y compris Uniwrap (machines d'emballage sous film étirable), Garvey (convoyeurs), Columbia (palettiseurs, machines de manutention de sacs, convoyeurs), Ray Packaging (remplisseuses et remplisseuses à pistons), American Precision (étiqueteuses) et les fabricants canadiens Kalish, Langen et Edson.

Les machines dont Hood Machinery vend le plus sont les produits Columbia; la firme vend pour environ 1 million de dollars de produits Columbia par année. La machine la plus populaire est le palettiseur Columbia, dont le prix varie entre 75 000 et 130 000 $. Sa clientèle se compose principalement de fabricants de papier (qui achètent des palettiseurs, des convoyeurs et des machines de formage par rétraction), de conditionneurs d'aliments, de conserveries, de fabricants de produits chimiques et de fabricants de produits pharmaceutiques. Son chiffre d'affaires est environ 2 millions de dollars. La firme emploie trois vendeurs; son secteur de vente est le nord-ouest des États-Unis.

Hood Machinery importe directement des machines canadiennes pour le compte de ses clients. M. Hood s'attend à ce que le fournisseur canadien s'occupe des formalités d'exportation et de l'établissement des documents d'expédition jusqu'à son magasin. Il peut alors incorporer les frais d'expédition dans le prix qu'il établit pour son client. Il juge que c'est la meilleure façon de procéder pour l'importation de machines.

M. Hood serait heureux de trouver de nouveaux fournisseurs canadiens, car il a beaucoup d'estime pour le savoir-faire et les méthodes commerciales des Canadiens. Les machines d'emballage d'usage courant et les machines de manutention l'intéressent surtout.

JAMES LEVITT COMPANY
P.O. Box 379
Mercer Island, WA 98040 (206) 236-0904
Mr. David Ferris, Owner

La firme James Levitt représente divers fabricants, y compris Standard Knapp (machines d'étiquetage et de fermeture de caisses), Anderson Bros. (machines d'emballage par rétraction et d'emballage sous manchon), Doboy (enveloppeuses, machines de fermeture de sacs, étiqueteuses, codeurs, convoyeurs), Allworth (thermosoudeuses et étiqueteuses), U.S. Bottlers (capsulateurs), R.E. Jones (encartonneuses), et All-Fill Inc. (remplisseuses à vrille). Les machines les plus populaires sont les machines d'encaissage et de scellage. La clientèle de la firme se compose principalement de conserveries, de conditionneurs d'aliments en général, de producteurs de vin et de fabricants de produits chimiques. Son secteur de vente comprend le Washington, l'Oregon, l'Idaho, le Montana, la Colombie-Britannique, l'Alaska et Hawaï. La firme emploie trois vendeurs. Elle ne fait pas l'installation, ni l'entretien des machines, et elle n'entrepose pas de pièces de rechange. Elle ne représente pas de fabricant canadien présentement, mais elle est toujours à la recherche de nouveaux fournisseurs.

BROWN PACKAGING MACHINERY CO.
12889 North East 15th Street
Seattle, WA 98125 (206) 454-7424

Brown Packaging Machinery représente trois fabricants, et notamment L.T.I. (machines de collage à chaud). La firme vend environ 100 machines et systèmes par année, dont le prix varie entre 2 500 et 8 000 $. Sa clientèle se compose principalement de conditionneurs d'aliments et de boissons. Son secteur de vente comprend le nord-ouest des États-Unis et du Canada. La firme avait entendu parler des fabricants canadiens Pyramid et Western Packaging. Elle recherche de nouveaux fournisseurs, notamment des fabricants de machines de fermeture de caisses. Brown Packaging participe au salon professionnel du contre-plaqué et au Salon des conserveries du Nord-Ouest.

6. FABRICANTS CALIFORNIENS DE MACHINES D'EMBALLAGE

Selon l'économiste industriel, Irving Axelrod, qui s'intéresse au matériel d'emballage au Bureau américan de la prospective (U.S. Industrial Outlook), la Californie mène les États-Unis en production de machines, y compris des machines d'emballage, comme il est précisé à la section 2.1.

Notre étude révèle que la Californie compte au moins 170 fabricants dans les catégories 3551 et 3569 de la classification type des industries (SIC). Trente-sept d'entre eux fabriquent manifestement des machines d'emballage, et 45 % de ces derniers font partie du Packaging Machinery Institute. Les membre du PMMI sont généralement considérés comme des chefs de file dans le domaine de l'emballage. Nous avons constaté que l'autre 55 % se compose d'entreprises de diverses tailles, y compris certaines firmes d'envergure nationale qui ne font pas partie du PMMI. Nous croyons qu'en plus des 37 fabricants que nous avons repérés, il existe un nombre considérable de sociétés qui s'occupent de la fabrication de machines d'emballage sous une forme quelconque.

Il est évident que l'effectif d'une usine n'est pas toujours une mesure valable de la taille, ni du volume des ventes, d'un fabricant. Dans notre étude, nous avons trouvé des entreprises qui comptaient moins de 10 employés et qui avaient un chiffre d'affaires de plus de 5 millions de dollars, alors que des entreprises avec des effectifs baucoup plus nombreux ont souvent un chiffre d'affaires nettement inférieur.

Machines fabriquées en Californie

La Californie fabrique une vaste gamme de machines d'emballage, y compris des machines spécialisées hors série et de petites machines d'usage courant. D'après nous, la plupart des machines fabriquées dans l'État même sont destinées aux industries de l'alimentation et des produits pharmaceutiques. C'est sûrement le cas des membres du PMMI, qui ont tendance à fabriquer des machines affinées, alors que parmi les petites firmes qui ne font pas partie de l'association, beaucoup fabriquent principalement des petites machines d'usage courant servant à l'emballage par rétraction, à l'emballage alvéolaire et au montage de caisses. Presque tous les fabricants californiens offrent des machines hors série ou adaptées à des besoins particuliers.

Selon la plupart des distributeurs, une machine se vend mieux quand le produit concurrent n'est pas fabriqué dans la région. Il semble y avoir des exceptions à cette règle: parmi les fabricants que nous avons repérés, plusieurs exportent la majeure partie de leur production dans les autres États ou dans des pays étrangers. En parallèle, des machines qui exécutent des tâches analogues sont souvent importées en Californie.

Occasions pour les fabricants canadiens

La plupart des fabricants californiens sont curieux d'en apprendre davantage sur les machines et les systèmes fabriqués au Canada. Un certain

nombre d'entre eux accepteraient peut-être de vendre les produits d'autres fabricants s'ils apportent un complément à leurs propres systèmes. La sous-traitance offre également des possibilités: les fabricants recherchent souvent des fournisseurs de composantes telles que moteurs, engrenages, paliers, composants électriques et pièces en fonte coulée. La liste des fabricants californiens de machines d'emballage que nous avons repérés dans le cadre de l'étude est présentée dans l'annexe "D".

7. PRÉSENCE DES FABRICANTS CANADIENS DANS LE MARCHÉ AMÉRICAIN

Marché américain

Les importations de machines d'emballage des États-Unis se chiffraient à environ 198 millions de dollars en 1981, soit une hausse de 9,3 % par rapport à l'année précédente. Le fournisseur étranger le plus important était l'Italie, qui comptait pour 29,7 % des importations. L'Allemagne de l'Ouest suivait de près et comptait pour 29,1 % du total. Le Canada occupait le troisième rang, mais ne comptait que pour 9 % du marché. La Suisse comptait pour 8,9 % du total, suivie de la Grande-Bretagne (6,7 %) et des Pays-Bas (2,1 %).

Les importations canadiennes en 1981 s'élevaient à 17,8 millions de dollars, soit plus que le total d'environ 16,7 millions de dollars de l'année précédente. Le tableau 7.0 indique la position du Canada dans l'exportation de machines d'emballage aux États-Unis en 1981; le tableau est ventilé par catégories de machines et par pays. Comme le révèle ce tableau, le Canada a exporté des quantités minimes de machines de la plupart des catégories, mais il fut le plus grand exportateur de machines de scellage de boîtes. La catégorie la plus importante est celle de machines à envelopper et à empaqueter et des pièces de rechange pour ces machines. En 1981, les importations mondiales des États-Unis dans cette seule catégorie ont augmenté de 27 % par rapport à l'année précédente. Toutefois, même si le Canada s'est maintenu quatrième dans cette catégorie importante, ses exportations vers les États-Unis ont diminué de 24 %. Au cours de la même période et dans la même catégorie, les exportations de l'Allemagne de l'Ouest ont diminué de moins de 1 %, alors que l'Italie a augmenté ses exportations de 76 %; les exportations de la Suisse ont augmenté de 39 %, celles de la Grande-Bretagne ont augmenté de 45 % et celles du Japon ont augmenté de 46 %. Il semble que la part du Canada se soit traduite en gain pour ses concurrents et que la diminution des exportations canadiennes dans cette grande catégorie soit attribuable, non seulement au marasme économique, mais aussi à une promotion accrue de la part de ses rivaux.

TABLEAU 7.0
EXPORTATIONS DE MACHINES D'EMBALLAGE AUX ÉTATS-UNIS EN 1981
- POSITION DU CANADA (EN MILLIERS DE DOLLARS)

Catégorie	Pays	Nombre de machines	Valeur ventilée	Valeur totale	% des exportations
Machines à envelopper les confiseries	Pays-Bas	6	442,7	1 568,9	28,2
	Suisse	11	264,2		16,8
	Italie	6	223,8		14,3
	Japon	11	195,7		12,5
	Grande-Bretagne	15	173,7		11,1
Machines à empaqueter et à envelopper le tabac, et machines à couper et envelopper les confiseries	Italie	19	4 249,3	9 591,3	44,3
	Allemagne de l'Ouest	45	3 319,0		34,6
	Grande-Bretagne	10	657,8		6,8
	Canada	22	224,8		2,4
	Suisse	8	218,6		2,3
Pièces de rechange pour machines à envelopper les confiseries et le tabac	Italie	-	2 173,4	4 770,3	45,6
	Grande-Bretagne	-	783,8		16,4
	Allemagne de l'Ouest	-	710,3		14,9
	Pays-Bas	-	436,1		9,2
	Suisse	-	229,1		4,8
Machines à sceller les boîtes et pièces de rechange	Canada	-	424,6	1 642,4	2,6
	Espagne	-	371,2		2,3
	Japon	-	261,7		1,6
	Belgique	-	219,2		1,3
	Pays-Bas	-	139,3		0,8
Machines à envelopper et à empaqueter, et pièces de rechange	Italie	-	41 858,9	127 086,2	32,9
	Allemagne de l'Ouest	-	34 298,1		27,0
	Suisse	-	15 344,1		12,1
	Canada	-	9 443,7		7,4
	Japon	-	8 175,3		6,4
	Grande-Bretagne	-	7 386,7		5,8
	Pays-Bas	-	2 181,7		1,7
	France	-	1 262,0		1,0
	Autriche	-	829,0		0,7
Machines à nettoyer, remplir, etc. des contenants, et pièces de rechange	Allemagne de l'Ouest	-	19 182,9	53 551,0	35,8
	Italie	-	10,259,6		19,1
	Canada	-	7 751,6		14,5
	Japon	-	4 414,6		8,2
	Grande-Bretagne	-	4 209,4		7,9
	France	-	1 630,1		3,0
	Suisse	-	1 626,4		3,0

Source: Bureau du recensement des États-Unis, Département du Commerce (Importations aux États-Unis en 1981). Les chiffres sont axés sur la valeur douanière des marchandises.

Le marché californien

Il n'existe pas de statistique officielle sur les importations de machines d'emballage de la Californie. Comme nous l'avons déjà précisé, selon nos estimations, le marché californien de machines importées d'emballage est d'environ 50 millions de dollars. Au total, 32 fabricants canadiens ont participé à notre étude; il semble que 14 d'entre eux ont vendu des marchandises en Californie en 1981 mais, dans notre questionnaire, cinq seulement ont déclaré des ventes d'une valeur globale d'environ 1 million de dollars. Compte tenu des exportations totales de machines d'emballage du Canada aux États-Unis, le Canada devrait en vendre pour au moins 5 millions de dollars en Californie par année. Si l'on attribue un volume estimatif modéré de ventes canadiennes de machines d'emballage en Californie par des répondants qui n'ont pas cité de chiffres, le Canada pourrait vendre pour environ 2 millions de dollars d'équipement d'emballage par année en Californie.

Au cours de la présente étude, nous avons interviewé 60 fabricants. L'échantillon visait à tracer un portrait fidèle de besoins d'emballage des industries implantées en Californie. Environ 16 % des sociétés interviewées ont dit qu'elles utilisaient présentement des machines de fabrication canadienne ou qu'elles venaient d'en commander. La plupart des fabricants qui ont acheté des machines canadiennes en sont satisfaits. Comme nous l'avons précisé dans un chapitre précédent, la plupart des sociétés interviewées sont bien disposées à l'égard des machines canadiennes. Il est donc manifeste que les firmes canadiennes pourraient augmenter leurs ventes en Californie.

Nous avons interviewé la plupart des distributeurs et représentants de fabricants de machines d'emballage qui desservent présentement la Californie; quelques-uns des distributeurs de la région nord-ouest du Pacifique ont été ajoutés. Quarante-huit pour cent des distributeurs interviewés connaissaient certaines machines canadiennes d'emballage; la plupart des distributeurs conaissaient le nom d'un ou de deux fabricants canadiens; et 43 % des distributeurs ont déjà collaboré avec des fabricants canadiens, ou ont déjà tenté de collaborer avec des fabricants canadiens, ou collaborent présentement avec des fabricants canadiens. À notre avis, il est évident que les fabricants canadiens pourraient augmenter le volume de leurs ventes sur la côte du Pacifique s'ils voulaient accroître leur effort de promotion. La plupart des distributeurs qui ont collaboré avec des firmes canadiennes ont acquis beaucoup d'estime à l'égard des firmes canadiennes et de leurs produits en général.

8. ÉTABLISSEMENT DU PRIX DES MARCHANDISES

Au cours de la présente étude, nous avons discuté du prix des marchandises avec divers clients éventuels, distributeurs et autres professionnels de l'emballage. Au cours de ces entretiens, nous avons évalué l'importance d'établir un prix compétitif et tenté de définir les meilleures méthodes de fixation de prix dans le marché de la côte du Pacifique. Les faits saillants relevés sont les suivants:

- Dans la mesure du possible, le prix des machines d'emballage devrait tout comprendre, notamment tous les frais de courtage, les droits douaniers et les autres taxes ou frais, ainsi que la commission de l'agent, du distributeur ou du représentant de commerce.

- Les prix devraient toujors être présentés en dollars américains.

- Le temps consacré à l'étude des frais de transport ne sera pas perdu: cet effort révélera au client que le fabricant canadien est sérieux.

- La fabrication de machines hors série et l'adaptation de machines standard à des besoins particuliers constituent une partie importante du marché. Dans de tels cas, il est parfois difficile d'établir les frais de transport et les droits douaniers avant que la machine demandée soit parachevée. Le fabricant canadien devrait alors présenter une estimation des frais de transport, et il devrait s'entendre pour qu'ils soient facturés séparément à l'acheteur. À notre avis, dans de tels cas, les fabricants, leurs agents ou leurs distributeurs seraient bien avisés de s'occuper eux-mêmes des frais de transport. Comme nous l'avons déjà précisé, la question du titre de propriété en cours de route est simplifiée, et la possibilité d'un litige entre le fournisseur et le client est éliminée.

- Le chapitre sur le transport et les données présentées en annexe peuvent servir de guide général aux fabricants pour les aider à minimiser leurs frais de transport.

- En règle générale, les petites machines standards sont payées au complet sur présentation de la facture du fabricant. Par contre, le paiement des grosses machines coûteuses est échelonné. D'ordinaire, un versement initial de 30 % accompagne la commande, un deuxième versement de 30 % est remis sur livraison de la machine, et le solde est payé dans un délai de 30 à 90 jours après la livraison.

- Nos entretiens ont révélé que la compétitivité du prix est un facteur déterminant dans la vente de petites machines standards, mais rarement dans la vente de machines lourdes coûteuses

s'intégrant dans des chaînes d'emballage. La plupart des fabricants canadiens qui ont participé à notre étude construisent des machines de cette dernière catégorie.

- Les fabricants devraient prévoir une marge de 20 à 25 % pour le distributeur, et peut-être davantage durant la période de lancement.

9. MÉTHODES DE PROMOTION

Les deux moyens principaux que les fabricants américains de matériel d'emballage utilisent pour promouvoir leurs produits sont les salons professionnels et la publication d'annonces dans des revues. La plupart des fabricants, distributeurs et autres organismes de vente font partie d'au moins une association professionnelle et, parfois, d'une association de techniciens ou d'ingénieurs également.

Au cours de l'étude, nous avons discuté avec des organismes de vente, des organisateurs de salons professionnels, des revues professionnelles et d'autres professionnnels de l'emballage, de la valeur relative des divers moyens de promotion que les fabricants canadiens peuvent utiliser pour promouvoir leurs machines d'emballage.

9.1 SALONS PROFESSIONNELS

Aux États-Unis, la plupart des groupements de fabricants organisent des salons professionnels destinés précisément à promouvoir la vente des produits des exposants. L'industrie du matériel d'emballage ne fait pas exception. Deux grande expositions industrielles de ce genre sont organisées à l'intention des emballeurs; les exposants se composent de fabricants de machines et de matériaux.

Pack Expo (La Semaine internationale de l'emballage, Chicago)

Le Salon Pack Expo est organisé par le Packaging Machinery Manufacturers' Institute. C'est une des grandes réunions internationales de l'industrie de l'emballage. Le salon a lieu à la Place McCormick de Chicago à tous les deux ans, plus précisément aux années paires et, d'ordinaire, à la fin d'octobre ou au début de novembre. Cette année, le salon a lieu du 15 au 19 novembre. Pack Expo vise à présenter la plus vaste gamme possible de matériaux, machines, systèmes et services.

Les organisateurs du salon prévoient que cette année, 600 exposants présenteront plus 3 500 machines, et que le nombre de visiteurs augmentera de 10 % par rapport à 1980. Ils soutiennent que le personnel clé chargé de la production dans de nombreuses industries manufacturières aux États-Unis se fait un devoir d'assister au salon. Fait intéressant à noter, en 1980 seulement 4 % des visiteurs venaient de l'Ouest des États-Unis, alors que 85 % venaient de l'Est du pays et 11 % venaient de pays étrangers. Ces chiffres contrastent vivement avec les taux de fréquentation du salon West Pack, qui a lieu à Anaheim en Californie. Selon les résultats de nos entrevues avec les distributeurs californiens, la plupart d'entre eux assistent régulièrement au salon Pack Expo, et ils estiment que la participation à ce salon est obligatoire pour tous les fabricants canadiens qui veulent vendre leurs produits dans l'ensemble des États-Unis. Cependant, les exposants risquent d'y avoir peu de contact avec les fabricants implantés en Californie.

Tous les fabricants peuvent participer au salon Pack Expo; les premiers venus sont les premiers servis, et d'habitude le Salon est très achalandé. Quinze firmes canadiennes ont participé au salon de 1980; elles n'ont pas toutes participé à notre étude. Les coordonnées des organisateurs ainsi que des données statistiques comparatives sur les deux salons, Pack Expo et West Pack, sont présentées à l'annexe "H".

West Pack, 1983 (Anaheim, Californie)

Le salon West Pack est parrainé par la Western Packaging Association. Les coordonnées des organisateurs sont présentées à l'annexe "H". West Pack a lieu à tous les deux ans, plus précisément lors des années impaires. Cette alternance avec le salon Pack Expo de Chicago vise à minimiser la concurrence entre les deux grandes expositions. Tout comme au salon de Chicago, la participation à West Pack n'est pas restrictive: les exposants se composent de fabricants de machines et de fabricants de matériaux, ainsi que d'organismes de service. Nous nous sommes entretenus du Salon avec les fabricants et les distributeurs interviewés au cours de notre étude, et ceux-ci nous ont dit que le salon West Pack est bien coté sur la côte du Pacifique et qu'il est en train de se faire une renommée nationale et internationale. Le salon, qui a lieu à Anaheim, en Californie, est un centre où convergent les acheteurs de tout le bassin du Pacifique désireux de se familiariser avec la technologie nord-américaine. West Pack attire déjà un nombre croissant de visiteurs étrangers. Bien que West Pack occupe seulement le tiers de la superficie de Pack Expo, il a attiré la moitié du nombre de visiteurs en 1981. Parmi les visiteurs qui ont assisté au salon West Pack, 33 % venaient de la côte du Pacifique alors que 67 % venaient de l'Est des États-Unis. Il est évident que les fabricants canadiens devraient songer sérieusement à participer à ce salon s'ils veulent vendre leurs machines dans l'Ouest américain. Trois firmes canadiennes ont participé au salon West Pack en 1981.

Autres salons

Parmi les autres salons professionnels organisés régulièrement aux États-Unis, il y en a beaucoup auxquels sont présentés des machines et des matériaux d'emballage destinés à des industries particulières. Il y a entre autres la National Plastics Exhibition, la Cosmo Expo (produits de beauté) et la Food and Dairy Expo. De fait, la plupart des industries aux États-Unis organisent régulièrement des réunions et des salons professionnels. Par conséquent, un fabricant canadien qui veut promouvoir ses produits auprès d'une industrie particulière peut facilement trouver un salon professionnel susceptible de lui servir de tribune promotionnelle.

9.2 REVUES PROFESSIONNELLES

L'industrie de l'emballage possède un très grand nombre de publications spécialisées et de publications d'intérêt général. Le guide Kline intitulé Guide to the Packaging Industry fait état de 30 publications américaines et de 26 publications étrangères, ainsi que de 20 annuaires qui contiennent des renseignements sur divers éléments de l'industrie. Il y a

de plus une multitude de publications techniques de tous les genres. L'annexe contient une liste abrégée des publications qui, à notre avis, sont les plus pertinentes. Au cours de notre étude, cependant, les publications mentionnées le plus souvent par les firmes interviewées furent les suivantes.

Good Packaging Magazine

Le revue Good Packagaing, qui est publiée en Californie, est la revue des emballeurs de la côte du Pacifique. Le directeur de la publicité, M. Kenneth O. Deane, connaît très bien l'industrie de l'emballage sur la côte du Pacifique, et il veut bien aider les fabricants canadiens à se lancer. Selon M. Deane, les machines d'emballage de fabrication canadienne devraient se vendre très bien en Californie si la distribution en est bien faite. Good Packaging accepte d'aider les fabricants en présentant leurs produits. Les distributeurs qui vendent des machines canadiennes en Californie annoncent régulièrement dans cette revue. Good Packaging est une revue mensuelle d'information pour les non-initiés qui publie régulièrement des articles sur les perfectionnements techniques.

Packaging Digest

La revue mensuelle Packaging Digest, qui est publiée à Chicago, est distribuée gratuitement à des professionnels de l'emballage sélectionnés. L'équipe de la revue souligne que Packaging Digest n'est pas une revue d'information, et qu'elle a pour but premier de faire connaître les nouvelles techniques de l'emballage. Cette revue a un vaste auditoire, et elle fut mentionnée par tous les distributeurs que nous avons interviewés en Californie. Elle présente effectivement de nouveaux produits dans ses éditoriaux. Plusieurs firmes canadiennes annoncent régulièrement dans cette revue.

Package Engineering

La revue mensuelle Package Engineering est disponible sur abonnement. Elle publie un Guide de l'acheteur en octobre et une encyclopédie annuelle au mois de mars. L'encyclopédie est un ouvrage de référence courant sur les techniques et les machines d'emballage, et elle est mise à jour à tous les ans. La revue Modern Packaging Magazine est maintenant fusionnée avec Package Engineering.

C.H. Kline Guide to the Packaging Industry

Le guide Kline est publié à tous les quatre ans. C'est un excellent ouvrage de référence économique sur l'industrie de l'emballage, mais il ne contient pas beaucoup de renseignements sur les machines. Les fabricants trouveront le guide indispensable pour connaître les principaux fabricants et transformateurs de matériaux d'emballage aux États-Unis. C'est également une excellente source de renseignements sur les associations et les publications américaines et étrangères.

9.3 ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

La plupart des distributeurs que nous avons interviewés jugent qu'il leur est nécessaire de faire partie d'au moins une association professionnelle, et peut-être aussi d'une association de techniciens ou d'ingénieurs. Ils estiment que l'adhésion à une association professionnelle leur permet, grâce aux réunions régulières, de se tenir au courant des perfectionnements et des tendances dans l'industrie. Les associations professionnelles peuvent être utiles lorsqu'il faut faire pression auprès des politiciens. Par contre, l'utilité de l'adhésion à une association technique n'est pas aussi manifeste, mais elle confère à ses membres un professionnalisme qui peut être utile dans la promotion des produits d'un fabricant ainsi que comme étalon de sa renommée professionnelle dans l'industrie. Les associations mentionnées le plus souvent au cours des entrevues sont décrites brièvement ci-dessous; d'autres sont répertoriées à l'annexe.

Western Packaging Association

Le Western Packaging Association est l'association de l'emballage la plus importante dans l'Ouest des États-Unis. La liste de ses membres augmente toujours, et une nouvelle section fut créée récemment à Seattle pour l'État de Washington. La plupart des fabricants de machines d'emballage et des distributeurs californiens font partie de cette association, qui est également ouverte aux Canadiens. La Western Packaging Association parraine le salon professionnel West Pack. Elle participe très activement à la promotion de programmes de formation, et elle a joué un rôle dans la création de facultés d'emballage à deux grandes universités de la Californie. Nous conseillons aux fabricants canadiens d'adhérer à cette association.

Packaging Machinery Manufacturers Institute

L'Institute est la pus importante association de fabricants de machines d'emballage aux États-Unis. Il compte présentement 178 membres. Ses membres sont généralement considérés comme les chefs de file de l'industrie aux États-Unis, bien que plusieurs fabricants importants n'en fassent pas partie. Les fabricants canadiens ne peuvent pas adhérer au PMMI, sauf par l'entremise d'une filiale américaine. Le PMMI est un organisme bénévole à but non lucratif qui vise à résoudre les problèmes de l'industrie et à améliorer les communications. Le PMMI est l'un des cinq parrains du salon professionnel de Chicago, et il publie un annuaire de ses membres.

Packaging Institute, U.S.A.

Le Packaging Institute est l'association technique la plus importante de l'industrie de l'emballage, et il se penche principalement sur les problèmes techniques et économiques de l'industrie. Il se compose d'environ 450 entreprises et 2 500 particuliers. L'Institut compte 17 sections locales, dont deux sont situées en Californie, et notamment une à

Los Angeles. Le Packaging Institute et la Western Packaging Association ne sont pas associés, bien que les deux organismes collaborent à l'organisation du salon West Pack. Tous les professionnels de l'emballage qui satisfont aux conditions d'admissibilité peuvent adhérer à l'Institute.

9.4 COLLOQUES ET AUTRES MÉTHODES DE PROMOTION

Il existe, pour les fabricants canadiens, des occasions de participer à des colloques sur le perfectionnement de techniques ou d'organiser de telles réunions d'information. La plupart des associations professionnelles tiennent à tenir leurs membres au courant des nouvelles tendances et techniques et, lors de leurs réunions régulières, elles favorisent les discussions libres avec leurs conférenciers invités. La Western Packaging Association est prête à aider les fabricants canadiens à mettre en œuvre tout programme utile.

Les films publiciaires sont considérés comme d'excellents outils de promotion. Les fabricants canadiens devraient songer à utiliser ce moyen d'expliquer le fonctionnement de leurs machines. La Western Packaging Association est en train de tourner un film publicitaire pour ses membres. Les bénéfices seront affectés au programme de formation de l'Association. Ses membres se voient accorder une séquence d'une certaine durée dans le film et ils sont priés de faire un don en retour.

9.5 DOCUMENTATION DES FABRICANTS

Il est impossible d'exagérer l'importance, pour le fabricant, de publier une documentation descriptive de bonne qualité, qui est mise à jour périodiquement et répandue dans le marché. Au cours de notre étude, nous avons examiné beaucoup de documents publiés par des fabricants canadiens et américains. En règle générale, la documentation canadienne est d'excellente qualité. Fait intéressant à noter, un fabricant canadien publie sa documentation en espagnol ainsi qu'en anglais et en français; c'est là une initiative judicieuse dans le sud-ouest des États-Unis.

EXPÉDITION ET FORMALITÉS D'EXPORTATION

10. EXPORTATION: RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX ET DOCUMENTS À ÉTABLIR

Les exportateurs canadiens doivent se renseigner sur la réglementation douanière ainsi que sur les autres règlements qui régissent leur accès au marché américain. La réglementation douanière porte notamment sur les documents à établir, la tarif douanier, et l'établissement de la valeur en douane, alors que les autres lois et règlements américains qui régissent les importations portent entre autres sur la sécurité des produits de consommation et sur la protection de l'environnement. Les fabricants canadiens peuvent se renseigner sur ces questions auprès de la Division des tarifs des États-Unis au Bureau des échanges commerciaux avec les pays de l'hémisphère occidental, ministère des Affaires extérieures, à Ottawa (téléphone: (613) 996-5471). Ces renseignements sont disponibles aussi auprès de courtiers américains en douane ou du Service de la douane des États-Unis. Nous recommandons toutefois que les fabricants canadiens qui veulent exporter leurs produits discutent de ces questions avec le Bureau des échanges commerciaux en premier lieu. Les spécialistes du Bureau communiquent avec des responsables de la douane à Washington ou à New York et ils obtiennent des décisions définitives sur la classification de marchandises aux fins de la douane. Ces décisions fixent définitivement le droit douanier qui doit être pris en compte dans le calcul du prix des marchandises exportées aux États-Unis.

Classification tarifaire

Toutes les machines d'emballage exportées aux États-Unis sont assujetties au règlement douanier des États-Unis. Le montant du droit applicable varie selon le type de machine ou de système. Le régime tarifaire des États-Unis est décrit dans son tarif douanier, Tariff Schedules of the United States. Le tarif douanier décrit les divers groupes de marchandises et précise le droit applicable à chacun. Les pages du présent tarif douanier (édition de 1982) portant sur les machines d'emballage sont reproduites en annexe.

Dans l'ensemble, les machines d'emballage font partie des catégories n o 662.10, 662.15, 662.18 et 66.20 du tarif douanier des États-Unis, et en 1982, les droits applicables à ces catégories sont 4,4 %, 6,4 %, 1,4 % et 4,8 % respectivement. Il est à noter que la classification des composantes varie souvent de celle des machines complètes, et ce, notamment lorsqu'une machine ou un système se compose de plusieurs éléments distincts qui ne partagent pas le même socle. Par exemple, les éléments de levage, de manutention, de chargement, de déchargement ou de transport continu d'une machine ou d'un système font partie de la catégorie n o 664.10, qui est assujettie à un droit douanier de 3,9 %.

Valeur douanière

La valeur douanière d'un produit correspond d'ordinaire au prix convenu par le vendeur canadien et l'acheteur américain. Cependant, lorsque les deux parties sont des firmes alliées, la valeur douanière des marchandises peut différer du prix convenu. De plus, les composantes de

fabrication américaine qui sont incorporées dans la construction de machines canadiennes peuvent parfois être déduites de la valeur douanière sous la catégorie n° 807.00 du tarif douanier américain.

Établissement des factures aux fins de la douane

Le Service de la douane des États-Unis n'exige aucune facture spéciale. Les factures commerciales doivent toutefois comprendre certains renseignements. Les exportateurs devraient se renseigner auprès d'un courtier américain en douane ou auprès du Service de la douane des États-Unis pour s'assurer que leurs factures répondent à ces exigences.

Indication du pays d'origine

Sauf exemption expresse, le nom du pays d'origine doit être indiqué lisiblement et visiblement, en anglais, sur chaque produit importé. Le but de cette exigence est d'indiquer à l'acheteur éventuel dans quel pays le produit a été fabriqué.

Formule B-13 de la Douane canadienne

Toutes les exportations commerciales expédiées aux États-Unis doivent être accompagnées de la formule B-13 de la Douane canadienne, qui décrit les marchandises exportées et qui, au besoin, permet leur réexpédition au Canada hors taxes (pour réparer ou modifier une machine d'emballage, par exemple).

Le courtier en douane

Des dispositions doivent être prises pour dédouaner chaque envoi à un port d'entrée américain. Les envois doivent être dédouanés à la frontière ou expédiés en douane à un port d'entrée américain où il seront dédouanés. Chaque envoi doit être dédouané par un courtier autorisé. Il est essentiel que l'exportateur canadien ordonne au transporteur de remettre les documents d'accompagnement à un courtier particulier aux fins de dédouanement. La remise des documents peut se faire à la frontière ou à un port d'entrée intérieur. Si le tranporteur ne reçoit pas d'instructions à cet égard, il est libre de choisir lui-même un courtier, ce qui peut occasionner des problèmes. À notre avis, il est préférable de dédouaner tous les envois à la frontière, ou le plus près de la frontière possible car l'envoi est alors dédouané rapidement sous le "système de livraison immédiate", qui est utilisé principalement aux postes frontaliers terrestres dans le but de ne pas retarder inutilement la livraison. Ce système permet aussi à l'exportateur de contrôler autant que possible ses marchandises.

Les exportateurs canadiens devraient accorder une grande attention au choix de leur courtier en douane. L'établissement de liens étroits avec le bon courtier est le meilleur moyen de garantir un dédouanement efficace et rapide et, par la suite, la livraison des marchandises. Nous conseillons aux exportateurs de s'entretenir de leur programme avec plusieurs courtiers et de comparer les avantages que chacun offre avant de faire un choix. Les

droits du courtier peuvent varier sensiblement suivant les relations que le fabricant canadien tisse avec le courtier qu'il a retenu. À notre avis, il vaut mieux confier le dédouanement de marchandises exportées par route à un courtier qui possède un bureau à la frontière; en règle générale, les courtiers qui ont des bureaux à tous les grands postes frontaliers canado-américains cherchent à maintenir des liens étroits avec leurs clients canadiens. Si le prix établi est un prix global le fabricant doit, dans la mesure du possible, régler au préalable les questions de droits de courtage, de régime douanier et d'instructions de livraison s'il veut s'assurer un profit. Un barème type des droits de courtage est présenté en annexe.

11. EXPÉDITION DES MARCHANDISES

Les distributeurs, les fabricants et les utilisateurs de machines d'emballage interviewés au cours de l'étude ont parlé du transport des machines, des méthodes utilisées, et de leur rôle dans l'expédition des machines provenant d'autres États ou de pays étrangers. L'avis général est que malgré les difficultés à surmonter, les frais de transport des machines fabriquées au Canada ou ailleurs ne constituent pas un obstacle majeur. Les distributeurs et les utilisateurs californiens connaissent d'ordinaire les formalités d'importation. Les frais de transport interurbain ou international sont considérés comme un fait inéluctable, notamment dans l'industrie du matériel d'emballage.

La participation des distributeurs californiens dans l'expédition des marchandises varie. Dans certains cas, notamment lorsqu'il s'agit de petites machines, le distributeur s'occupe de tous les aspects de la transaction, y compris le transport. Dans le cas de machines plus grandes, le fabricant paie souvent les frais de transport et les factures directement à l'acheteur. Un distributeur a fait remarquer que la tendance actuelle est de fixer un prix global qui comprend les droits douaniers, les frais de transport, les droits de courtage et les autres frais de manutention.

11.1 MÉTHODES DE TRANSPORT

Les fabricants canadiens peuvent utiliser les méthodes de transport suivantes. Le choix de la méthode sera déterminé par le fournisseur en fonction des instructions de livraison de ses clients.

Transporteurs publics. Les distributeurs et les utilisateurs californiens ont habituellement recours à un transporteur public lorsqu'ils importent des machines de l'Est, sauf lorsque la machine est assez encombrante et spécialisée pour occuper un camion à elle seule ou pour justifier le recours à un spécialiste du transport de matériel lourd. Le tarif des transporteurs publics varie entre 20 et 22 $ par 100 livres de l'Est du Canada jusqu'à un lieu de transbordement dans le Mid-West, tel que Chicago, et il est environ 20 $ par 100 livres du lieu de transbordement à la côte du Pacifique. Ces prix s'appliquent aux machines encaissées. Le tarif des transporteurs publics peut être réduit lorsque les marchandises sont classifiées dans une catégorie préférentielle. Voici quelques exemples de prix demandés par les tranporteurs publics.

- Le transport d'une machine de 3 000 livres de Montréal à Los Angeles via New York et Detroit coûte 1 574,60 $ (52,48 $ par 100 livres).
- Le transport de la même marchandise de Toronto à Los Angeles via Detroit coûte 1 209 $ (40,30 $ par 100 livres).
- Le transport d'une machine ou d'un groupe de machines de 30 000 livres (poids minimum) de Montréal à Los Angeles via New York et Detroit coûte 4 694 $ (15,64 $ par 100 livres).

- Le transport du même fret de Toronto à Los Angeles via Détroit coûte 4 209 $ (14,03 $ par 100 livres).

Camionneurs autonomes. Le transport par camionneur autonome de Detroit à Los Angeles coûte environ 2 400 $ pour le camion et la remorque. Le poids de la charge n'entre pas dans le calcul du prix à la condition qu'il ne dépasse pas le plafond prévu aux termes de la loi. Cette méthode permet parfois de réaliser des économies considérables. Cependant, le transport lège n'est pas toujours une méthode sûre, car un camion n'est pas toujours disponible au moment voulu. Les services de camionneurs autonomes sont offerts dans la plupart des grandes villes de l'est du Canada mais, comme ce ne sont pas des services réguliers, il faut s'entendre chaque fois avec des camionneurs autonomes ou avec leurs agents.

Spécialistes du transport de matériel lourd. Au Canada et aux Etats-Unis, il y a des spécialistes du transport de matériel lourd qui permettent de réduire sensiblement les frais de transport à la condition que la charge ne pèse pas moins que le seuil fixé par la firme. La société Canadian Machinery Movers, par exemple, peut faire le transport des charges les plus difficiles. Les économies que le recours à un spécialiste du transport de matériel lourd permet de réaliser peuvent atteindre 60 % par rapport aux prix demandé par les transporteurs publics.

Groupeurs de marchandises. Parmi les distributeurs interviewés, très peu ont recours à un groupeur de marchandises. Nous avons mentionné à plusieurs distributeurs, la Los Angeles Machinery Distributors Association (LAMDA), une association de groupage de marchandises, et l'idée les a beaucoup intéressés. Cette association est une organisation à but non lucratif, créée dans le but de réduire les frais de transport de machines de tous les genres.

La LAMDA estime que ses membres économisent entre 25 et 30 % du prix régulier du transport de leurs marchandises. Elle expédie à San Francisco et à San Diego ainsi qu'à Los Angeles, et elle peut organiser le transport de machines de tous les centres industriels du Canada. Elle demande 874,20 $ (29 $ par 100 livres) pour transporter une machine encaissée pesant 3 000 livres de Toronto à Los Angeles, de l'usine de l'expéditeur au destinataire. Les fabricants canadiens d'outillage peuvent faire partie de l'Association. Divers renseignements utiles sur l'association ainsi que plusieurs renseignements sur d'autres méthodes de transport conseillées sont présentés dans l'annexe "G".

CONCLUSIONS

12. STRATÉGIES COMMERCIALES

La présente étude a démontré que la Californie offre divers débouchés intéressants aux fabricants de machines d'emballage. Il serait simpliste de laisser entendre qu'il y a une solution facile à la commercialisation d'un produit en Californie. Par contre, toute bonne stratégie commerciale doit comporter une marge de manoeuvre pour ajuster le tir en fonction de l'évolution de la conjoncture et des résultats d'enquêtes effectuées sur place. À partir de ces postulats, nous avons élaboré deux stratégies fondamentales pour la commercialisation des machines et systèmes d'emballage décrits dans notre mandat.

Des distributeurs situés dans toutes les régions de la Californie sont intéressés par la plupart des produits visés par l'étude. Les fabricants canadiens doivent délimiter le segment du marché de la Californie auquel leurs machines sont destinées. La méthode de commercialisation la plus directe qui permettra aux fabricants canadiens de se lancer sur le marché californien sans dépenser des sommes énormes contient les éléments suivants:

- Les fabricants devraient envoyer de la documentation aux distributeurs qui sont intéressés par leurs produits. Nous avons établi une liste des préférences des distributeurs; cette liste sera remise au ministère des Affaires extérieures, qui la diffusera aux fabricants. Un premier entretien de relance devrait permettre d'établir si le distributeur est vraiment intéressé.

- Les fabricants canadiens pourraient aussi communiquer avec les utilisateurs qui sont intéressés par leurs produits. Les noms des sociétés et des personnes avec qui communiquer sont donnés au chapitre 4.

- Les fabricants devraient se rendre sur place et visiter quelques-uns des distributeurs virtuels avant d'en choisir un. Beaucoup de temps de vente peut être perdu si le choix du distributeur n'est pas judicieux.

- Nous conseillons de choisir un distributeur dont la gamme d'autres produits n'est pas énorme. Dans le cas du matériel d'emballage, il est essentiel que le distributeur ou le représentant possède un certain bagage technique.

- La plupart des distributeurs ou représentants sont établis depuis assez longtemps et il n'hésiteront pas à informer les fabricants de leurs méthodes de travail. Les fabricants canadiens ne devraient pas être intransigeants, surtout au début.

- Les fabricants canadiens devraient affecter des sommes réalistes au lancement et à la promotion de leurs produits en Californie. Dans leurs budgets, ils devraient prévoir des fonds pour le marketing même, le service après-vente et des voyages sur place

destinés à seconder les distributeurs. Les communications régulières et le stockage de certaines pièces de rechange devraient aussi être pris en compte dans l'établissement du budget.

- Une excellente façon de retenir l'attention des distributeurs ou représentants est d'offrir des stimulants pré-vente, tels que l'affectation d'une certaine somme à la promotion.

- Les fabricants canadiens devraient également monter un kiosque au salon West Pack en collaboration avec leurs distributeurs.

- Les fabricants devraient être prêts à traiter la question du transport des marchandises de diverses façons bien que, d'après nous, il soit toujours préférable d'offrir un prix global qui comprend les frais de livraison.

- Les frais de transport peuvent être minimisés à la condition de prendre le temps d'étudier diverses méthodes possibles.

A notre avis, si une stratégie commerciale de ce genre est appliquée soigneusement, elle se traduira par des ventes. Le chiffre d'affaires sera fonction de l'effort de commercialisation du distributeur dans la zone de marketing désignée. Après nos entretiens avec de nombreux distributeurs, nous sommes convaincus qu'il existe des stratégies commerciales plus efficaces qui assureront des ventes régulières.

Présence canadienne dans le marché

En raison du faible volume des ventes de la plupart des distributeurs californiens, la meilleure solution pour les fabricants canadiens serait d'établir, séparément ou collectivement, un bureau de marketing dans la région. Ce bureau pourrait remplir la fonction de distributeur régional. Il pourrait également remplir les rôles de conseiller technique et d'agent de liaison entre l'usine au Canada et le marché californien. A défaut d'ouvrir seul un bureau, un fabricant peut se joindre à trois ou quatre autres firmes dont les produits sont complémentaires et former un consortium pour commercialiser leurs produits conjointement. Nous estimons qu'une collaboration peut donner de meilleurs résultats qu'une promotion individuelle.

Nous croyons -- et c'est également l'avis de nombreux professionnels de l'emballage que nous avons consultés -- qu'un organisme de marketing implanté en Californie sera mieux en mesure de choisir le meilleur distributeur pour une certaine machine ou certaine gamme de machines. La présence d'un tel bureau rassurera les distributeurs sur la solidité du fabricant et accroîtra sensiblement les possibilités de vente. Avoir pignon sur rue offre de nombreux avantages, notamment:

- Le fabricant peut contrôler efficacement l'activité des distributeurs et il peut leur rendre visite régulièrement. Des

visites régulières aideront les distributeurs à vendre les produits du fabricant. De l'aide technique sera disponible au besoin.

- Le fabricant canadien peut remplacer un distributeur inefficace rapidement et minimiser ainsi la perte de ventes. Il peut également prévoir le besoin d'augmenter le nombre de distributeurs dans certains cas.

- Les clients réagiront à la présence des fabricants canadiens dans le marché; les ventes augmenteront, car les clients sauront que la société-mère prend le marché au sérieux. Un bureau de marketing peut aussi simplifier la question du stockage des pièces de rechange et du service après-vente.

- L'ouverture d'un bureau de marketing dans un secteur de vente peut être la première étape dans la mise en oeuvre d'un programme complet de vente relevant entièrement du fabricant. Les fabricants canadiens pourront faire ce choix plus tard à la lumière des connaissances qu'ils auront alors du marché.

- En raison de la taille et de l'importance du marché de la côte du Pacifique, nous conseillons aux fabricants canadiens de limiter leur effort de commercialisation aux États-Unis à certaines régions.

13. RÉSUMÉ

Nous avons établi que la Californie est l'un des plus importants producteurs d'outillage aux États-Unis et qu'elle fabrique surtout des machines de conditionnement des aliments, des machines industrielles d'usage courant et des machines d'emballage. Parmi les grands fabricants de machines d'emballage de la Californie, beaucoup vendent une grande partie de leur production dans d'autres États ou à l'étranger; un taux annuel d'exportation de 70 % n'est pas inhabituel.

D'après nos calculs, les importations de machines d'emballage de la Californie se chiffrent à environ 50 millions de dollars par année. La plupart des grands fabricants américains, plusieurs fabricants canadiens et un grand nombre de fabricants d'autres pays se font concurrence; leur succès varie.

Bien que le Canada compte pour 9 % des importations globales de machines d'emballage des États-Unis, sa part du marché californien semble être nettement inférieure à sa moyenne nationale. Plusieurs raisons expliquent cet écart. Les fabricants canadiens de machines d'emballage sont situés dans l'est du pays, plus près des marchés de la côte de l'Atlantique que de la côte du Pacifique. Au cours des deux dernières années, les fabricants européens, et notamment les Italiens et les Allemands, ont augmenté considérablement leur part des marchés américain et californien. Les distributeurs attribuent le succès des Européens à leurs programmes dynamiques et bien planifiés de commercialisation et au fait qu'ils offrent des machines affinées à grande cadence. Ce segment du marché poursuivra son expansion. Les distributeurs signalent également des débouchés pour des machines novatrices de prix moyen destinées aux petites et moyennes entreprises manufacturières. Les distributeurs qui adoptent une perspective technique ont tendance à offrir des systèmes complets. S'ils n'ont pas accès à un système complet, ils commandent souvent les composantes qui leur manquent à des sous-traitants.

Notre étude a révélé que la plupart des fabricants américains de machines d'emballage, y compris les fabricants implantés en Californie, utilisent des circuits extérieurs de distribution pour vendre leurs produits. L'appellation "distributeur" est très répandue en Californie; cependant, la plupart des organismes de vente qui se qualifient de distributeurs sont des représentants ou des agents de commerce. Les fabricants canadiens constateront que les distributeurs californiens sont curieux d'en apprendre davantage sur les produits canadiens, qui, dans l'ensemble, sont réputés. Les résumés des entrevues menées auprès des distributeurs aideront les fabricants canadiens à jauger les attitudes des distributeurs et la gamme de produits qu'ils vendent. Bien que les distributeurs soient intéressés principalement par les machines qui s'intègrent dans leur présente gamme de produits, il appert qu'il existe des débouchés en Californie pour la plupart des machines visées par la présente étude.

Le segment du marché californien le plus prometteur pour commencer est l'industrie de l'alimentation, qui est vaste et diversifiée. Selon des distributeurs et d'autres professionnels de l'emballage, l'industrie vinicole et certains éléments de l'industrie agricole connaîtront une forte croissance au cours de la prochaine décennie. Les entreprises alimentaires de la Californie ont consacré 614,7 millions de dollars à l'achat de biens d'équipement en 1978, la dernière année pour laquelle des données complètes sont disponibles. Les industries des produits pharmaceutiques, des médicaments, des produits de beauté et de produits chimiques présentent également d'excellentes possibilités de vente. Les industries de l'aérospatiale et de l'électronique offrent de belles perspectives aux fabricants qui sont prêts à faire la recherche et le développement nécessaires pour combler les besoins particuliers de ces industries.

La production industrielle de la Californie est concentrée à 60 % dans le sud de l'État, et notamment dans l'agglomération de Los Angeles. L'idéal pour les fabricants serait de collaborer avec des distributeurs qui ont des bureaux à Los Angeles et à San Francisco; ces deux marchés ont chacun leurs particularités.

Au cours de l'étude, nous avons communiqué avec une vaste gamme de fabricants qui constituent des clients virtuels pour les fabricants canadiens. La plupart d'entre eux ne s'opposent pas a priori à l'achat de machines étrangères. Leurs grandes préoccupations sont la livraison, le service après-vente et la disponibilité de pièces de rechange.

D'après les résultats de notre étude, les frais de transport et les droits douaniers ne seront pas des facteurs déterminants dans la vente de la plupart des machines de fabrication canadienne visées par notre étude. La compétitivité du prix est un facteur important dans le cas de petites machines standards, mais non dans le cas de machines hors série ou de machines adaptées aux besoins particuliers du client. Les distributeurs ont précisé que, dans la vente des machines lourdes, l'innovation technologique et la rentabilité sont habituellement plus importantes que le prix.

14. CONCLUSIONS

L'État de la Californie et la région de la côte du Pacifique offrent des débouchés très prometteurs aux fabricants canadiens de machines d'emballage dans les trois catégories décrites au début du présent rapport: la vente de machines particulières, la vente de systèmes d'emballage et la vente de pièces mécaniques et de technologies.

Malgré le marasme créé par la présente récession aux États-Unis, les fabricants de la Californie continuent à acheter de nouvelles machines d'emballage. Selon les distributeurs et les économistes, la demande de matériel d'emballage poursuivra son expansion dans la plupart des branches d'activité industrielle.

Les zones de marketing et les fabricants-utilisateurs finaux sont clairement définis dans le présent rapport. Dans la planification de l'agrandissement de leurs usines, les fabricants tiennent compte de la nécessité de demeurer concurrentiels et rentables; les fabricants de toutes les tailles évaluent constamment leur outillage et leurs systèmes. Parmi les grands fabricants, beaucoup recherchent un fournisseur de matériel d'emballage qui peut leur fournir de l'aide technique dans le montage de chaînes complètes; par contre, les petits fabricants sont souvent influencés par de organismes qui se spécialisent dans la vente de machines particulières. Un service rapide et fiable est essentiel.

Afin de maximiser leur potentiel commercial, les fabricants canadiens doivent déterminer qui sont les distributeurs les plus efficaces pour leur type de machines. Les produits canadiens intéressent la plupart des distributeurs, et plusieurs accepteraient de collaborer avec des groupes de fabricants afin d'offrir des systèmes complémentaires. Après avoir désigné des distributeurs, les fabricants canadiens devraient être prêts à consacrer beaucoup d'effort à l'établissement de bons rapports fonctionels avec eux. En raison de la complexité du marché californien et du grand nombre de distributeurs dans la région, les firmes canadiennes seraient peut-être bien avisées de collaborer avec des distributeurs par l'intermédiaire de leur propre bureau de marketing situé sur place. Les fabricants canadiens qui veulent vendre des composantes ou des technologies devront chercher leurs représentants à l'extérieur des circuits habituels de distribution.

Les organes informatisés de contrôle, les systèmes d'automatisation, les techniques au laser, les pièces en fonte coulée, les systèmes électriques sont tous recherchés. Il existe des débouchés pour le matériel d'emballage qui effectivement permettent de réduire les coûts de production. Le matériel de formage, remplissage et scellage, le matériel d'encaissage et les machines de manutention des matériaux semblent très prometteurs.

Les Canadiens doivent être et se maintenir à la fine pointe de la technologie pour pouvoir fabriquer de nouvelles machines novatrices. Si l'effort de commercialisation et la recherche et le développement sont

insuffisants, le Canada perdra sa part du marché américain à d'autres fournisseurs étrangers. Il est clair que la concurrence se fera de plus en plus vive dans le marché du matériel d'emballage.

Afin de profiter de l'intérêt suscité par la présente étude, les fabricants canadiens devraient songer sérieusement à élaborer des stratégies dynamiques pour commercialiser leurs produits en Californie.

ANNEXES

ANNEXE A

RÉPERTOIRE ALPHABÉTIQUE DES FABRICANTS CANADIENS QUI ONT PARTICIPÉ À L'ÉTUDE

Abal Mfg.	Machines de montage et de scellage de cartons, systèmes spécialisés de manutention de cartons, standards et hors série, automatiques et semi-automatiques.
Apec (Associated Packaging)	Étiqueteuses enveloppantes à dévidoir à rouleaux.
Arpeco	Fendoirs et rebobineuses automatiques et semi-automatiques, matériel d'impression d'étiquettes, vérificateurs de codes à barres, vérificateurs d'étiquettes à grande vitesse.
Adhesive Application Systems	Applicateurs d'adhésifs pour la fermeture de caisses et de cartons. Pistolets, régulateurs, filtres et pompes à tambour.
Bonar Packaging	Ensacheuses, balances-poids net, technologie sur les films et les films refoulés, sacs à paroi multiple, contenants d'expédition en polypropylène, contenants moulés par rotation.
Caristrap	Machines de cerclage d'usage courant et spécialisées, automatiques et semi-automatiques. Systèmes intégrés de cerclage.
Convay Systems	Machines de nettoyage de caisses, machines de nettoyage à ultra-sons et à turbopulvérisation pour les contenants réutilisables.
Convertech	Chauffeuses rotatives, mini-enrobeuses, compensateurs à alimentation continue, régulateurs de tension pour la transformation du film plastique et du papier d'aluminium (y compris les matériaux adhésifs par pression). Toutes les machines sont modulaires.
Depak (Star Machines)	Remplisseuses et doseuses pour les matières liquides et en poudre, convoyeurs perfectionnés.
Emplex	Systèmes de scellage pour les sacs en plastique et les sacs en papier enduits de matière plastique. Machines à former les têtes des sacs, thermosoudeuses en continu.
Fopac	Machines à encaisser et machines à décharger les plateaux. Machines hors série pour les industries

	des boissons, du tabac et des produits pharmaceutiques.
Haessler-DeWay	Machines automatiques et manuelles de décaissage, machines hors série pour les endroits difficiles.
Halton	Machines de suremballage de palettes sous film étirable, matériel de manutention de matériaux.
Hauser	Remplisseuses à vrilles, remplisseuses à pistons; remplisseuses volumétriques pour les liquides, les crèmes et les poudres.
Ideal	Enveloppeuses sous manchons (automatiques et manuelles), tunnels de rétraction, enveloppeuses de journaux, machines de montage de cartons, machines de formage de barquettes, enveloppeuses de bas et chaussettes, machines de scellage.
H.G. Kalish	Machines automatiques et semi-automatiques de mise en bouteilles, machines de manutention et convoyeurs de contrôle de capsules et de comprimés, chaînes complètes pour le conditionnement des comprimés, turbohomogénéisateurs.
Kramer & Grebe (Tiromat)	Machines d'emballage sous vide pour l'industrie de l'alimentation. Machines d'emballage alvéolaire, système spécial d'expulsion de gaz pour une évacuation positive et une plus grande durée de conservation des viandes rouges.
Langen	Encartonneuses, tables tournantes d'alimentation à grande vitesse, encaisseuses de bouteilles. Toutes les machines sont modulaires, pour en permettre l'accouplement à d'autres machines ainsi que l'automatisation.
Charles Lapierre	Remplisseuses de liquides, remplisseuses à pistons, étiqueteuses-étiquettes adhésives par pression, étiqueteuses de fonds d'emballages, étiqueteuses de journaux.
Longford	Machines portatives d'alimentation à grande vitesse pour l'industrie de l'imprimerie, compteurs et fardeleuses. Enveloppeuses sous film. Toutes les machines sont conçues pour fonctionner continuellement.
Lumonics/Lasermark	Systèmes de codage et de marquage à laser, marquage de codes et de lots pour les produits manufacturés, les aliments et les boissons. Cadence: 800 unités par minute.

Montreal Milling Cutter	Machines de doublage et de rembourrage, alimentateurs de capsules et de couvercles, alimentateurs et trieuses à grande vitesse.
Muller	Machines de suremballage de palettes sous film étirable pour toutes les configurations et tous les matériaux. Enveloppeuses de tapis.
Newmapak	Épurateurs d'air, rince-bouteilles et remplisseuses intégrées à alimentation par gravité pour l'industrie vinicole.
Pamco	Fermeuses de sacs, ensacheuses à poids, automatiques et semi-automatiques.
Polmax	Machines de fabrication de boîtes métalliques, bobineuses et soudeuses de tubes; standard et hors série, manuelles et automatiques.
Pyramid	Encaisseuses-recouvreuses, empaqueteuses à plateaux simples et doubles, encaisseuses à niveaux multiples, élévateurs, guide mécanique d'acheminement, systèmes d'emballage hermétique.
Scribgrafic	Presses à imprimer rotatives de haute qualité, pouvant faire le séchage à l'UV. Machines conçues pour les fabricants d'étiquettes, mais pouvant être utilisées dans l'industrie de l'emballage.
Sealcraft	Dévidoirs d'étiquetes, automatiques et manuels, pour l'usine et le bureau.
Stackpole/Phin	Applicateurs d'étiquettes pour les contenants de forme régulière et irrégulière, étiqueteuses enveloppantes pour diverses industries, rognoirs de têtes de contenants.
Visualpak	Machines de thermoformage, de formage sous vide et de formage d'alvéoles d'emballage. Presses à matrice cylindrique; moules, matrices et gabarits.
Western Packaging Systems	Machines de montage et de fermeture de caisses, réglage très rapide des formats et pouvant utiliser le carton gauchi.
Zeph Technologies	Vis de réglage, cames; standard, hors série et de remplacement.

ANNEXE B

TABLEAUX STATISTIQUES

TABLEAU 2.2 (1)
MATÉRIEL D'EMBALLAGE POUR LES PRODUITS ALIMENTAIRES ET NON ALIMENTAIRES; CATÉGORIES 35514 ET 35691 DE LA SIC: 1977

SIC	Produit	Quantité	Valeur (en millions de dollars)
35514 15)	Encartonneuses	514	40,0
35691 01)	"	1 750	-
35514 22)	Machines de thermoformage		
35691 03)	" "		
35514 26)	Ensacheuses		
35691 04)	"	2 005	68,1
35514 28)	Machines de formage, remplissage, scellage		
35691 05)	" " " "	943	100,0
35514 31)	Machines à envelopper, cercler, fardeler et attacher (y compris les enveloppeuses		
35691 06)	et les tunnels de rétraction)	14 964	130,3
35514 41)	Machines d'emballage sous vide et au gaz		
35691 07)	" " " "		
35514 51)	Remplisseuses, y compris les remplisseuses doublées de capsulateurs, soudeuses, sertisseurs,		
35691 08)	plieuses ou autres machines de fermeture	1 328	78,6
35514 63)	Machines d'étiquetage et de marquage de codes		
35691 09)	" " " "	813	63,7
35514 71)	Machines de formage et de fermeture de caisses,		
35691 11)	d'encaissage et de décaissage	3 049	46,7
35514 81)	Machines de capsulage, scellage et fermeture au		
35691 15)	moyen de couvercles, y compris sertisseurs	299	19,0
35514 89)	Autres, y compris carbonateurs et ensembles de machines classifiées dans plus d'une catégorie		
35691 18)	ci-dessus	-	220,0
35514 91)	Pièces pour les machines de mise en bouteilles, d'empaquetage et d'emballage	-	101,5
35514 00)	Machines d'empaquetage, d'emballage et de mise		
35691 00)	en bouteilles d'aliments industriels, n.d.a.	-	61,6
	Total		931,5

Source: Bureau du rencensement des États-Unis, Census of Manufactures 1977.

TABLEAU 3.5(1)
PRINCIPAUX PRODUITS AGRICOLES DE LA CALIFORNIE: CLASSEMENT NATIONAL, VALEUR ET EXPORTATIONS, 1980

Produit agricole	Recettes brutes (en millions de dollars)	En % du total de l'État	Classement national	Part de l'État dans la production nationale, en %	% de la production exportée
Lait et crème	1 771,3	12,8	2	10,7	n/a
Bovins et veaux	1 438,6	10,4	7	4,6	n/a
Coton	1 389,3	10,0	2	n/a	79,0
Raisins	1 215,5	8,8	1	91,6	18,1
Foin	723,3	5,2	3	5,9	n/a
Produits de pépinière	498,0	3,6	1	18,7	n/a
Amandes	473,3	3,4	1	95,0	60,0
Riz	423,6	3,1	2	24,3	79,0
Fleurs et plantes	398,9	2,9	1	22,5	n/a
Laitue	382,5	2,8	1	74,4	5,1
Oeufs	370,1	2,7	1	12,6	n/a
Blé	357,9	2,6	12	3,6	78,0
Tomates (de transformation)	326,9	2,4	1	89,2	10,9
Poulets	229,1	1,7	8	4,7	6,9
Oranges	224,5	1,6	2	18,9	25,8
Fraises	201,2	1,5	1	75,3	6,9
Betteraves sucrières	182,9	1,3	1	24,8	n/a
Dindes	178,7	1,3	2	13,7	n/a
Pêches	176,4	1,3	1	66,4	9,6
Noix de Grenoble	168,3	1,2	1	95,0	30,8
Total(des 20 principaux produits).....	11 131,1	80,6	-	-	-
Total de l'État	13 700,0	100,0	-	-	-

Source: California Agricultural Directory 1982-3, California Service Agency, Security Pacific Bank

ANNEXE C

DISTRIBUTEURS DE MACHINES D'EMBALLAGE
EXCLUS DU CHAPITRE SUR LES ENTREVUES:

Los Angeles et San Diego

J.W. LESSER CO.
4408 West Jefferson Boulevard
Los Angeles, CA 90016 (213) 731-4173
J.W. Lesser, President

DOUG MORRIS CO.
818 East Broadway
San Gabriel, CA 9177 (213) 285-9941

BERK PACKAGING
P.O. Box 2697
Newport Beach, CA 92663 (714) 644-5183

VISUALPAK BY CONTAINERCRAFT
8321 De Celis Place
Sepulveda, CA 91343 (213) 875-0851

INTERNATIONAL PAPER CO.
6150 Sheila
Los Angeles, CA 90040 (213) 549-5525

ROBERT MAYSE CO.
620 West Victoria
Montebello, CA 90640 (213) 722-4834

MODERN PACKAGING MACHINERY CO.
13926 Saticoy
Van Nuys, CA 91402 (213) 782-8280

NEWAY PACKAGING CORPORATION
15000 South Avalon Boulevard
Gardena, CA 90248 (213) 515-2232

HUNTER EQUIPMENT CO.
1234 South La Brea Avenue
Los Angeles, CA 90019 (213) 936-7291

W.G. DURANT CORPORATION
466 Industrial Way
Placentia, CA 92670 (714) 996-1172

COATES WARNER CORPORATION
15130 Ventura Boulevard
Sherman Oaks, CA 91403 (213) 783-6612

AUTOMATIC PACKAGING MACHINERY CO.
851 East Walnut
Carson, CA 90746 (213) 538-5076

C.W.C. PACKAGING
3151 Arlotte Avenue
Long Beach, CA 90808 (213) 430-4977

San Francisco, San Jose, Santa Clara et Oakland

BERIC PACKAGING
2450 New Jersey Avenue
San Jose, CA 95124 (408) 371-5173

CARPENTER OFFUTT PAPER INC.
333 Oyster Point Boulevard
South San Francisco, CA 94080 (415) 761-6000

RALPH CHAFFEE CO.
1443 North Carolan Avenue
Burlingame, CA 94010 (415) 347-1468

COAST WIRE CO.
61 Bluxome Street
San Francisco, CA 94107 (415) 986-1294

PACKAGING AIDS CORPORATION
469 Bryant Avenue
San Francisco, CA 94107 (415) 362-9202

TRIANGLE PACKAGING MACHINERY CO.
202 Calcita Drive
Santa Cruz, CA 95060 (408) 426-5161

V & R ASSOCIATES
347 Seneca Avenue
San Francisco, CA 94112 (415) 831-5550

DON WILLIAMS EQUIPMENT CO.
620 Taylor Way
Belmont, CA 94002 (415) 591-0553

NORDSON CORPORATION
14764 Wicks Boulevard
San Leandro, CA 94577 (415) 357-5863

PACKAGING ASSOCIATES
33 Juniper Way
P.O. Box 12
Moraga, CA 94556 (415) 932-6662

STAR PACKAGING MACHINES
445 Pinewood Drive
San Rafael, CA 94903 (415) 495-9111

ROB STACK CO.
1025 98th Avenue
Oakland, CA 94603 (415) 635-7702

OTTEMAN'S PACKAGING DISTRIBUTORS
2402 North Walnut Road
Turlock, CA 95380 (209) 668-1028

Portland et Seattle

WESTERN FOOD EQUIPMENT CO.
1924 North East 181st Avenue
Portland, OR 97230 (503) 666-4577

FLEETLINE INC.
5015 South East Haigh
Portland, OR 97402 (503) 777-1203

L.F.R. KNUDSON CO.
8206 South 192nd
Kent, OR 97033 (206) 251-1800

MARKET SUPPLY CO. INC.
600 South East Stark
Portland, OR 972-14 (503) 233-5191

MOUNTAIN PACIFIC MACHINERY
Division de J.A. Kearns Co.
7100 South West Hampton, Suite 132
Portland, OR 97223 (503) 639-7635

C.K. MURPHY CO.
1260 Woodrow North East
Salem, OR 97303 (503) 581-5425

NORTHWEST PACKAGING
8425 South West Homewood Street
Portland, OR 97225 (503) 292-4176

PETER'S PACKAGING MACHINES INC.
17445 South West 63rd Avenue
Portland, OR 97219 (503) 636-0646

BIRKENWALD INC.
6000 6th Avenue South
Seattle, WA 98134 (206) 763-1200

DUNCAN EQUIPMENT CO.
506 Broadway
Seattle, WA 98122 (206) 322-3838

WESTERN FOOD EQUIPMENT
3918 148th North East
Seattle, WA 98155 (206) 885-3073

FORMOST PACKAGING MACHINES INC.
19211 144th Avenue North East
Seattle, WA 98125 (206) 483-9090

Note: La présente liste comprend un ou deux fabricants de machines qui font également la distribution des produits d'autres fabricants. Comme il a déjà été précisé, beaucoup de grands fabricants possèdent des succursales dans la zone de marketing désignée, ou ailleurs sur la côte du Pacifique.

ANNEXE D

FABRICANTS CALIFORNIENS DE MACHINES D'EMBALLAGE

Accuseal Corporation
4876 Santa Monica Boulevard
San Diego, CA 92107 (714) 222-5353
C. Fidmar, President

Une petite entreprise qui emploie 10 personnes et qui fabrique des thermosoudeuses, des machines de scellage par impulsion, des ensacheuses et des tunnels de rétraction.

Belco Engineering Inc.
370 South Fair Oaks Avenue
Pasadena, CA 91105 (213) 681-1833
Paul E. Biber, President

Belco emploie 20 personnes et fabrique des thermosoudeuses, du matériel d'emballage alvéolaire et d'emballage par rétraction, et des convoyeurs.

Aseeco Corporation
8875 West Olympic Boulevard
Beverly Hills, CA 90211 (213) 652-5760
Gordon Hyatt, Sales Manager

Aseeco, qui fait partie du PMMI, emploie 45 personnes. La firme fabrique des systèmes de distribution à convoyeur vibratoire, et elle est implantée dans de nombreux pays. H.G. Kalish est son représentant au Canada. M. Hyatt voudrait examiner les produits canadiens.

Avery Label
Une filiale d'Avery International
777 East Foothill Boulevard
Azusa, CA 91702 (213) 969-3311
Chuck Prophet

Avery possède à Azusa une grande usine, qui fabrique des étiquettes autocollantes, des machines automatiques d'étiquetage et des estampeuses d'étiquettes. Avery, dont le siège social est situé en Californie, emploie environ 7 000 personnes.

B. & H. Manufacturing Company
3461 Roeding Road
Ceres, CA 95307 (209) 537-5785
Calvin E. Bright, President

B. & H. fabrique des machines pour l'emballage des aliments, des étiqueteuses rotatives, des machines pour la manutention des boîtes métalliques et des machines pour l'emballage du vin. La firme emploie 60 personnes. Elle fait partie du PMMI et son représentant canadien est Tekpak Automated Systems de Toronto.

Biner Ellison Manufacturing Company
1101 North Main Street
Los Angeles, CA 90012 (213) 225-8162
E.S. Hunt, General Manager

Biner Ellison fait partie du PMMI. La firme fabrique des remplisseuses d'aérosols, des machines de mise en bouteilles, des machines de mise en boîtes, des capsulateurs, des convoyeurs, des boucheuses, des remplisseuses de godets, des remplisseuses pour liquides visqueux et mi-visqueux, des étiqueteuses et des machines de débrouillement. Elle emploie 35 personnes; son distributeur canadien est Nova Packaging Machinery de Montréal. M. Hunt voudrait examiner les produits canadiens. Biner Ellison fait la distribution des machines Resina (Brooklyn, New York) car les deux sociétés sont alliées.

Andrews Packaging Machinery Co.
346 C East Carson Street
Carson, CA 90745 (213) 830-7480
Mr. Andrews

Andrews Packaging fabrique des balances-poids net ainsi que des machines de suremballage. La machine qui se vend le plus est une balance de 7 000 $ (il s'en vend entre 30 et 35 par année). La firme compte deux vendeurs et elle vend ses produits dans l'ensemble des États-Unis. M. Andrews voudrait beaucoup rencontrer des fabricants canadiens qui recherchent un représentant sur la côte du Pacifique. Il est intéressé surtout par les machines de cerclage, d'étiquetage et de suremballage. Andrews Packaging participe aux deux salons West-Pack et Pack-Expo.

Decco Tiltbelt
Une division de Penwalt Corp.
1713 South California Avenue
Monrovia, CA 91016 (213) 358-1838
Don Titus, Sales Manager

Decco Tiltbelt fabrique des machines pour la manutention et l'emballage des fruits et légumes, y compris le paraffinage. La firme ne fait pas partie du PMMI. Les machines canadiennes l'intéressent, mais uniquement si elles s'appliquent aux fruits et légumes.

Elliott Manufacturing Co. Inc.
2664 South Cherry Avenue
Fresno, CA 93772 (209) 233-6235
Carroll E. Cole, President

Elliott fabrique surtout des machines de manutention de caisses, y compris des machines de montage de caisses, des applicateurs de colle, des machines pour l'emballage des fruits séchés et frais, des pasteurisateurs, des refroidisseurs et certaines machines hors série. La firme fait partie du PMMI, elle emploie 80 personnes, et son représentant canadien est la société Package Machinery Company of Canada Ltd., de Brampton, en Ontario.

Chase Industries
222 North Laguna Avenue
Wilmington, CA 90744 (213) 775-1037
Arthur Brazlow, President

Chase Industries fabrique des tunnels de rétraction et des soudeuses en "L" hors série. Son principal marché est le nord de la Californie, mais la firme vend également ses produits au Mexique et, à l'occasion, au Canada. Ses machines sont vendues directement ou par l'entremise de Zellerbach ou de Blake Moffit & Towne. M. Brazlow voudrait recevoir des renseignements sur des moteurs à petits engrenages de grande qualité et sur des paliers de convoyeur de toutes qualités. Les transformateurs l'intéressent aussi. Un grand nombre des composants électriques qu'il achète sont de fabrication française.

S.V. Dice Designers
19211 San Jose Avenue
City of Industry, CA 91744 (213) 964-0289

Dice Designers se spécialise dans la fabrication de machines hors série, automatiques et semi-automatiques, pour l'encaissage, le montage de caisses et la fermeture de caisses. La firme a déjà collaboré avec la société Edson et A.B.C. Packaging. M. Virgil Dice voudrait bien trouver un représentant canadien, mail il estime qu'il serait difficile de vendre ses produits au Canada.

Fairchild's Inc.
7314 Laurel Canyon Boulevard
North Hollywood, CA 91605 (213) 982-5300
Arthur Bailey, Vice President, Manufacturing

Fairchild's se spécialise dans la fabrication de machines pour l'emballage de produits pharmaceutiques, de produits de beauté, et d'aliments, notamment des machines d'accumulation, des rince-bouteilles, des capsulateurs et des compteurs. La firme vend la plupart de ses machines à l'extérieur de la Californie; entre 60 et 70 % de sa production est vendue dans l'Etat de New York.

Spray & Flow Dynamics
Une division de Parway Manufacturing Co.
2400 Pacific West Coast Highway
Newport Beach, CA 92663 (714) 645-3670
Dick Naess, Executive Vice President

Cette firme fabrique des systèmes de classification et de transport continu de contenants. Elle emploie 25 personnes.

Franklin Electric
6677 East 26th Street
Los Angeles, CA 90040 (213) 722-7787
Thomas P. Christino, Marketing Manager

Le bureau commercial régional de la firme est situé à cette adresse; il n'y a pas d'usine. L'usine principale de Franklin Electric est située à Levittown, en Pennsylvanie.

Hayssen Manufacturing Company
520 South El Camino Real
San Mateo, CA 94402 (415) 342-1454

Bureau commercial régional. Il n'y a pas d'usine à San Mateo.

Icore Division
Accurex Corporation
485 Clyde Avenue
Mountain View, CA 94042 (425) 964-3200
Robert Bellas, Marketing Director

Icore fabrique des vérificateurs de poids, des classificateurs de poids, des systèmes de contrôle du poids, des guides d'alimentation, des détecteurs de métaux, des vérificateurs d'étiquettes et des détecteurs de hauteur de remplissage, ainsi que des systèmes de contrôle de l'épaisseur. Icore emploie 250 personnes et fait partie du PMMI. Son représentant canadien est Packaging Equipment Svc., de Don Mills, en Ontario.

Jetstream Systems Company
3486 Investment Boulevard
Hayward, CA 94540 (415) 785-9360
Duane J. Henne, Manager, Packaging Equipment

Jetstream fabrique des systèmes pneumatiques d'alimentation de film. La firme emploie 50 personnes. Elle fait partie du PMMI et son représentant canadien est Major Packaging Machinery Ltd., de Scarborough, en Ontario.

Label-Aire Inc.
3801 Artesia Boulevard
Fullerton, CA 92633 (714) 994-5400
Richard W. Riley, President

Label-Aire fabrique des étiqueteuses, des vérificateurs de codes, des compteurs d'étiquettes et des rebobineuses. La firme emploie 45 personnes. Elle fait partie du PMMI, et son représentant canadien est NEECO, de Burlington, en Ontario.

M. Latter Manufacturing & Sales
3208 West Jefferson Boulevard
Los Angeles, CA 90018 (213) 737-0440

Latter fabrique des soudeuses en "L", des fermetures magnétiques, des soudeuses à barre et des pistolets thermiques; la firme vend également des films pour l'emballage par rétraction.

Laub Engineering Corporation
622 South Palm Avenue
Alhambra, CA 91803 (213) 283-5617
Herman Laub, President

Laub fabrique des remplisseuses pour les produits chimiques et les aliments liquides, des détecteurs de fuites dans la mise en boîtes, des capsulateurs et des appareils à visser les couvercles. La firme emploie 12 personnes.

Moen Industries
12333 East Los Nietos Road
Santa Fe Springs, CA 90670 (213) 945-3831
Leonard E. Moen, President

Moen fabrique des applicateurs d'adhésifs, des machines de montage de caisses et des machines de fermeture de caisses. La firme emploie 45 personnes. Elle fait partie du PMMI, et elle n'a pas de représentant au Canada.

Pak-Master Manufacturing Co.
Une division de Paxall Inc.
31800 Hayman Street
Hayward, CA 94544 (425) 489-3900
Ernie Kelley, Sales and Marketing Manager

Pak-Master fabrique des encaisseuses et des empaqueteuses enveloppantes ainsi que des presses flexographiques. Les machines de fabrication canadienne intéressent M. Kelley, et notamment les machines qui seraient des compléments logiques aux produits de Pak-Master. La firme représente un fabricant de machines de palettisation de l'est des États-Unis. Elle fait partie du PMMI et son représentant canadien est Chisholm Machinery Sales de Niagara Falls, en Ontario.

Parsons Packaging Systems
1331 Eighth Street
Berkley, CA 94710 (415) 524-3463
John M. Johnston, Marketing Director

Parsons fabrique des systèmes automatiques de pesage et d'emballage unitaire, des remplisseuses pour matières sèches, des balances de sacs, des remplisseuses de boîtes métalliques, des convoyeurs et des machines de montage de caisses. La firme fait partie du PMMI, et elle emploie 100 personnes.

SWF Machinery Inc.
Une division de South West Forest Industries
1324 Academy Avenue
Sanger, CA 93657 (209) 875-2545
Brent L. Parker, Director of Sales

SWF fabrique des machines de formage et de montage de cartons, et notamment pour le carton ondulé, et des machines de formage et de fermeture de barquettes, ainsi que des applicateurs adhésifs. La firme emploie 100 personnes, et elle fait partie du PMMI. La commercialisation à l'étranger se fait directement du siège social.

Simplex Filler Co.
3450 Arden Road
Hayward, CA 94545 (415) 785-8010
George D. Lydiksen, President

Simplex fabrique des remplisseuses à pistons et à pression, des machines de mise en bouteilles et de mise en boîtes, des épurateurs d'air, des appareils d'accumulation et des appareils de débrouillement. La firme emploie 25 personnes. Elle fait partie du PMMI, et son représentant canadien est Chisholm Machinery Sales Ltd., de Niagara Falls, en Ontario.

Signode Corporation
1 Leslie Drive,
Pittsburgh, CA 94565 (415) 439-1005
F.J. Pumilia, Sales Manager

La société Signode fabrique principalement des matériaux de cloutage et de cerclage, mail elle fabrique aussi des machines de cerclage (courroies en acier).

Universal Machinery Corporation
8955 Fullbright Avenue
Chatsworth, CA 91311 (213) 341-4105
Steven Joice, Sales Manager

Universal fabrique principalement des machines destinées à la transformation du film souple, y compris des gerbeurs automatiques, des soudeuses, des machines à fabriquer des sacs à fonds carrés, des machines de recyclage du film, des machines de manutention à alimentation continue, et des machines d'emballage hors série. M. Joice voudrait examiner des produits canadiens qui sont compatibles avec sa gamme de produits. Certaines fonctions de distribution intéressent cette firme.

Quality Vacuum Forming Machine Co.
12319 Telegraph Road
Santa Fe Springs, CA 90670 (213) 944-0148
Frank Hughes, President

La firme Quality Vacuum Forming Machine fabrique des machines d'emballage sous film étirable, d'emballage alvéolaire, d'emballage par rétraction, et de thermoformage, ainsi que de découpage de matrices. Elle emploie 17 personnes.

VanSco Products
2652 Lashbrooke Avenue
South El Monte, CA 91733 (213) 448-7611
Peter D. Van Loben Sels, President

VanSco fabrique des applicateurs d'adhésifs à froid pour la fermeture de caisses en carton ondulé, des machines automatiques et manuelles de scellage de cartons, et des machines de palettisation.

Hannan Products Corporation
220 North Smith Avenue
Corona, CA 91720 (714) 735-1587
H.H. Jenkins, President

Hannan Products fabrique des matériaux et des machines d'emballage sous film étirable, de formage sous vide, de découpage de matrices et d'emballage alvéolaire. La firme emploie 35 personnes.

Olinger Co.
111 East 16th Street
Costa Mesa, CA 92627 (714) 631-1484
Mr. Olinger, President

Olinger fabrique des machines de décaissage, des convoyeurs, des appareils de vérification de la synchronisation et des appareils d'accumulation. La firme est le représentant californien de Crandall, un fabricant de remplisseuses.

New American Technology Inc
115 North Market Place
Escondido, CA 92025 (714) 743-0134

La firme New American Technology fabrique des thermosoudeuses. Son représentant est Dale Fukamaki & Associates.

Dole James Corporation
1400 Industrial Way
Redwood City, CA 94064 (415) 364-7440
H. Watters, General Manager

La société Dole James fabrique des systèmes de mise en boîtes aseptiques ainsi que d'autres machines qui ne servent pas à l'emballage. Elle emploie 35 personnes.

Cherry Burrell
Une division de Paxall Inc.
1161 Chess Drive, Suite B
Foster City, CA 94404 (415) 574-2156
M.R. Henew, Sales

Cherry Burrell fabrique des machines d'emballage et de conditionnement destinées principalement à l'industrie laitière. La firme emploie 20 personnes.

Currie Machinery Co.
1150 Washington Avenue
Santa Clara, CA 95050 (408) 243-0402
D.W. Currie, President

Currie fabrique des machines pour l'emballage des confiseries, des machines automatiques de mise en boîtes, des gerbeurs et des palettiseurs. La firme ne fait pas partie du PMMI, et elle emploie 75 personnes.

C.M. Carpenter & Co. Inc.
543 South Raymond
Pasedena, CA 91105 (213) 796-0155

La société Carpenter fabrique ses propres produits, mais c'est aussi le représentant de plusieurs autres fabricants. Elle fabrique une enveloppeuse portative, pas chère, destinée à la palettisation. M. Carpenter vend entre 40 et 50 de ces machines par année; il estime que son premier concurrent est un fabricant canadien appelé Intrapack. La firme emploie deux vendeurs; sa clientèle se compose principalement de fabricants de produits chimiques. M. Carpenter connaît plusieurs fabricants qu'il pourrait représenter dans l'ouest des États-Unis. Il est intéressé principalement par les machines d'emballage sous film étirable; les machines de formage, remplissage et scellage; et les machines d'encaissage. La firme participe régulièrement au salon West-Pack.

ANNEXE E

COURTIERS EN DOUANES

Traduction d'une lettre que la firme de courtiers en douanes C.J. Tower & Sons de Buffalo (New York), a écrite à M. Peter Louch.

Le 27 mai 1982

Monsieur Peter Louch
Louch & Associates
1954, avenue Parnell
Los Angeles, CA 90025

Monsieur,

Suite à votre récente demande téléphonique de renseignements, je me fais un plaisir de vous communiquer nos droits de courtage.

Marchandises diverses		
Valeur des marchandises		
00.00 - 250.00 $	11.00 $	
250.00 $ et plus	24.00 $	
Droit supplémentaire sur les marchandises passibles de droits douaniers	1.50 $	pour chaque tranche complète ou partielle de 100 $ en droits douaniers
C.A.F. - F.O.B., Données statistiqus	1.25 $	par classification tarifaire - d'une valeur de plus de 250 $.
Cautionnement		
Un cautionnement douanier doit être déposé avant que les marchandises sortent de l'entrepôt.		
Livraison immédiate	1.25 $	par tranche complète ou partielle de 1 000 $ de valeur (à l'acquitté) minimum de 7.50 $.

Ces prix supposent que tous les documents nécessaires nous sont remis et que notre travail se limite aux formalités d'usage. Lorsque le dédouanement des marchandises exige des services spéciaux ou supplémentaires, les droits applicables sont imposés.

Notre tarif est échelonné en fonction de la valeur des marchandises, ce qui permet de dédouaner les livraisons de faible valeur à un prix réduit.

Pour faciliter le dédouanement de vos livraisons, vous êtes prié d'inscrire la mention suivante sur les documents d'accompagnement:

"FOR CUSTOMS CLEARANCE BY C.J. TOWER & SONS" (DÉDOUANEMENT PAR C.J. TOWER & SONS),
ainsi que la mention suivante sur les factures:

> "Prière de facturer les droits douaniers, s'il y a lieu, et tous les autres droits et frais à _____."

C.J. Tower & Sons possède des bureaux à Buffalo et Niagara Falls (New York) ainsi qu'à Détroit et Port Huron (Michigan); ces bureaux sont ouverts 24 heures par jour, 365 jours par année. Vous trouverez, ci-jointe, une brochure qui vous donnera plus de renseignements sur notre firme.

J'espère que ces renseignements vous seront utiles et, si vous avez d'autres questions, je vous prie de ne pas hésiter à communiquer avec nous. Je vous prie d'agréer, Monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.

Ernest M. Leo

COURTIERS EN DOUANES: (interviewés par Louch & Associates)

Norman G. Jensen Inc.
P.O. Box 1450
Blaine, WA 98230 (206) 332-8671
Peter L. Young

C.J. Tower & Son
128 Dearborn Street
Buffalo, NY 14207 (716) 874-1300
Ernest M. Leo

John V. Carr & Sons Inc.
P.O. Box 479(A)
Detroit, MI 48232 (313) 965-1540
Mr. Hazel

Castelazo & Associates
5420 West 104th Street
Los Angeles, CA 90045 (213) 776-7880

ANNEXE F

TARIFF SCHEDULES OF THE UNITED STATES ANNOTATED (1982)*

SCHEDULE 6. - METALS AND METAL PRODUCTS
Part 4. - Machinery and Mechanical Equipment

6 - 4 - A
661.92 - 662.20

CSP	Item	Stat. Suffix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty 1	LDDC	2
			Centrifuges; filtering and purifying machinery and apparatus (other than filter funnels, milk strainers, and similar articles), for liquids or gases; all the foregoing and parts thereof (con.):				
			Other:				
A	661.92	00	Cast-iron (except malleable cast-iron) parts, not alloyed and not advanced beyond cleaning, and machined only for the removal of fins, gates, sprues, and risers or to permit location in finishing machinery.....	Lb.....	0.9% ad val.	Free	10% ad val.
	661.93	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	Lb.....	Free		
A	661.95	00	Other.....	X.....	4.9% ad val.	3.9% ad val.	35% ad val.
	661.96	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	X.....	Free		
	661.97	00	Filtering and purifying machinery and apparatus, if certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	X.....	Free		35% ad val.
			Machinery for cleaning or drying bottles or other containers; machinery for filling, closing, sealing, capsuling, or labelling bottles, cans, boxes, bags, or other containers; other packing or wrapping machinery; machinery for aerating beverages; dish washing machines; all the foregoing and parts thereof:				
A	662.10		Machines for packaging pipe tobacco; machines for wrapping candy; machines for wrapping cigarette packages; and combination candy cutting and wrapping machines; all the foregoing and parts thereof.....	.....	4.4% ad val.	3.4% ad val.	35% ad val.
		20	Machines for wrapping candy.....	No.			
		40	Other machines.....	No.			
		60	Parts of the foregoing.....	X			
A	662.15	00	Can-sealing machines, and parts thereof.....	X.....	6.4% ad val.	4.5% ad val.	30% ad val.
			Other:				
A	662.18	00	Cast-iron (except malleable cast-iron) parts, not alloyed and not advanced beyond cleaning, and machined only for the removal of fins, gates, sprues, and risers, or to permit location in finishing machinery.....	X.....	1.4% ad val.	1.3% ad val.	10% ad val.
A	662.20		Other.....	.....	4.8% ad val.	3.6% ad val.	35% ad val.
		25	Wrapping and packaging machines, and parts.....	X			
		65	Other.....	X			
			Note: For explanation of the symbol "A" or "A*" in the column entitled "GSP", see general headnote 3(c).				

*TARIF DOUANIER DES ÉTATS-UNIS, DÉTAILLÉ (1982)

Les pages suivantes du tarif douanier des États-Unis portent sur les machines d'emballage.

GSP	Item	Stat. Suffix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty		
					1	LDDC	2
			Weighing machinery and scales (except balances of a sensitivity of 5 centigrams or better provided for in part 2D of schedule 7), including weight-operated counting and checking machines, and parts thereof; weighing machine weights not provided for in part 2D of schedule 7:				
	662.25	00	Weighing machinery for use in the manufacture of sugar	X.....	Free		Free
A	662.26		Fully automatic weighing machinery requiring no manual operations for weight determinations, and accurate to 1/20 of 1 percent or better of the maximum weighing capacity, on weight tests within the weighing range of the scale	.....	4.5% ad val.	3.7% ad val.	35% ad val.
		10	Digital (electronic) weighing machinery	X			
		20	Other weighing machinery	X			
A	662.30		Other	.....	7.7% ad val.	5.3% ad val.	45% ad val.
		10	Digital (electronic) weighing machinery	X			
		20	Other weighing machinery	X			
		30	Parts	X			
			Mechanical appliances, whether or not hand operated, for projecting, dispersing, or spraying liquids or powders; fire extinguishers, whether or not charged; spray guns and similar appliances; steam- or sand-blasting machines and similar jet projecting machines; all the foregoing (except automatic vending machines) and parts thereof:				
A*	662.35	00	Simple piston pump sprays, powder bellows, all the foregoing and parts thereof	X.....	8.1% ad val.	5.7% ad val.	45% ad val.
	662.36	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6)	X.....	Free		
	662.40	00	Sand-blasting machines, and parts thereof	X.....	Free		Free
	662.45	00	Sprayers (except sprayers, self-contained, having a capacity not over 5 gallons) suitable for agricultural or horticultural use	X.....	Free		Free
A	662.50	00	Other	X.....	4.5% ad val.	3.7% ad val.	35% ad val.
	662.51	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6)	X.....	Free		
	662.52	00	Fire extinguishers, if certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6)	X.....	Free		35% ad val.

Note: For explanation of the symbol "A" or "A*" in the column entitled "GSP", see general headnote 3(c).

GSP	Item	Stat. Suf-fix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty 1	Rates of Duty LDDC	Rates of Duty 2
			Subpart B. - Elevators, Winches, Cranes, and Related Machinery; Earth-Moving and Mining Machinery				
			Subpart B headnote:				
			1. This subpart does not cover -- (i) cranes or other machines mounted on vehicles, on vessels or other floating structures, or on other transport equipment (see part 6 of this schedule); or (ii) agricultural implements (see subpart C of this part).				
			Mechanical shovels, coal-cutters, excavators, scrapers, bulldozers, and other excavating, levelling, boring, and extracting machinery, all the foregoing, whether stationary or mobile, for earth, minerals, or ores; pile drivers; snow plows, not self-propelled; all the foregoing and parts thereof:				
A	664.06	00	Peat excavators	No.	3.1% ad val.	Free	35% ad val.
A	664.07		Backhoes, shovels, clamshells, draglines, and wheel-type front-end loaders		3.9% ad val.	2% ad val.	35% ad val.
		10	Backhoes, shovels, clamshells and draglines	No.			
		20	Wheel-type front-end loaders	No.			
A	664.08		Other		4.1% ad val.	2.5% ad val.	35% ad val.
		10	Drilling or boring machines	No.			
		20	Tracklaying-type front-end loaders	No.			
		30	Other machines	No.			
		40	Parts (including parts for articles provided for in items 664.06 and 664.07)	X			
A	664.10		Elevators, hoists, winches, cranes, jacks, pulley tackle, belt conveyors, and other lifting, handling, loading, or unloading machinery, and conveyors, all the foregoing and parts thereof not provided for in item 664.06, 664.07, or 664.08		3.9% ad val.	2% ad val.	35% ad val.
		05	Industrial robots	No.			
			Other:				
		15	Elevators, including freight, and moving stairways	No.			
			Conveyors:				
		25	Belt	No.			
		31	Other	No.			
		44	Hoists	No.			
		55	Overhead traveling cranes	No.			
			Jacks:				
		56	Hydraulic	No.			
		57	Other	No.			
		59	Winches	No.			
		60	Other, except parts	No.			

Note: For explanation of the symbol "A" or "A*" in the column entitled "GSP", see general headnote 3(c).

GSP	Item	Stat. Suffix	Articles	Units of Quantity	Rates of Duty 1	LDDC	2
A	664.10 (con.)		Elevators, hoists, winches, cranes, jacks, pulley tackle, belt conveyors, and other lifting, handling, loading, or unloading machinery, and conveyors, all the foregoing and parts thereof not provided for in items 664.06, 664.07, or 664.08 (con.):				
			Parts of the foregoing:				
		73	Parts of elevators and moving stairways.....	X			
		76	Parts of conveyors.....	X			
		79	Parts of hoists and overhead traveling cranes.....	X			
		81	Other.....	X			
	664.11	00	If Canadian article and original motor-vehicle equipment (see headnote 2, part 6B, schedule 6).....	X.....	Free		
	664.12	00	Elevators, hoists, winches, cranes, jacks, pulley tackle, belt conveyors, and other lifting, handling, loading, or unloading machinery, and conveyors; all the foregoing, if certified for use in civil aircraft (see headnote 3, part 6C, schedule 6).....	X.....	Free		35% ad val.

Subpart C. - Agricultural and Horticultural Machinery; Machinery for Preparing Food and Drink

Subpart C headnote:

1. The provisions of item 666.00 for "agricultural and horticultural implements not specially provided for" do not apply to any of the articles provided for in schedule 6, part 2, part 3 (subparts A through F, inclusive), part 5 (except item 688.45), or part 6, or to any of the articles specially provided for elsewhere in the tariff schedules, but interchangeable agricultural and horticultural implements are classifiable in item 666.30 even if mounted at the time of importation on a tractor provided for in part 6B of this schedule.

Note: For explanation of the symbol "A" or "A*" in the column entitled "GSP", see general headnote 3(c).

ANNEXE G

SOCIÉTÉS DE TRANSPORT

LOS ANGELES MACHINERY DISTRIBUTORS ASSOCIATION
4430 Sheila Street
Los Angeles, CA 90023 (213) 265-3900
Steve Cashdollar

La cotisation à la LAMDA est de 100 $ la première année et de 25 $ les années suivantes. Les membres doivent verser un cautionnement de 50 000 $ qui demeure en vigueur tout le temps qu'ils font partie de l'Association. En règle générale, le cautionnement est consenti par un agent d'assurance ordinaire, et il coûte environ 50 $ par année. L'Association enverra des exemples de prix aux Canadiens qui songent y adhérer.

CANADIAN MACHINERY MOVERS
2425 Central Avenue
Windsor (Ontario) N8W 4J4 (519) 948-5211
Mike Dewar et Jim Parker

Cette firme peut transporter des machines de toute grandeur. L'an dernier, elle a transporté une machine de 31 500 kg (70 000 livres) de Seattle jusqu'au nord de la Colombie-Britannique. D'ordinaire, les machines sont transportées sur des remorques plates ouvertes, et elles sont recouvertes d'une bâche.

TRI-STATE MOTOR TRANSIT
P.O. Box 113
Joplin, MO 64801 (417) 624-3131

C.H. FREIGHTWAYS
7746 East Rosecrans Avenue
Paramount, CA 90723 (213) 636-0555
1(800) 442-4940

INTERNATIONAL TRUCK & TRANSFER
623 East Artesia Boulevard
Carson, CA 90746 (213) 770-1487

AMSTAR TRANSPORT
8, rue Cedar
Thornhill (Ontario) L3T RV9 (416) 224-1174
.....Toronto/LA/SFO

Amstar est une firme de camionnage indépendante qui utilise des remorques couvertes. Le tarif est économique pour des chargements complets seulement.

ATLAS VAN LINES
520, rue Hill
Windsor (Ontario) N9C 3C4 (313) 963-5445
..... Toronto/LA/SFO

TIME D.C.
4500 East Bandini Boulevard
Los Angeles, CA 90040 (213) 268-8211
.....Toronto et Vancouver/LA/SFO

DELTA VAN LINES
Terminal Annex
P.O. Box 54548
Los Angeles, CA 90054 (213) 726-3601
..... Vancouver/LA

TRANSCON FREIGHT LINES
9750 South Norwalk Avenue
Santa Fe, CA 90670 (213) 685-9070
(Transporteur public)

CLARKE TRANSPORT (CANADA) INC.
C.P. 4760
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 4A4 (604) 669-4646
(Firme de courtage qui se spécialise dans le groupage des marchandises expédiées entre l'est et l'ouest du Canada)

M. & M. TRUCK BROKERS INC.
1377, boulevard Richelieu
Parc Otterburn (Québec) J3G 4S6 (514) 467-9726
(Courtier)

TRANSPORT BROKERS INC.
919 McGarry Avenue
Los Angeles, CA 90021 (213) 627-1041

RENSEIGNEMENTS SUR LES SOCIÉTÉS ET SERVICES DE CAMIONNAGE

Les fabricants qui veulent obtenir des renseignements complets sur les sociétés de transport et leurs itinéraires devraient s'abonner à la publication The Motor Freight Directory. Ce livre est publié une fois par année par G.R. Leonard & Co. Inc., 1072 North Allen Avenue, Pasadena, CA 91104, téléphone (213) 681-1590. L'abonnement annuel à cette publication coûte 35 $. Cet annuaire, qui recouvre aussi le Canada, est peut-être la meilleure source de renseignements aux États-Unis.

ANNEXE H

SALONS PROFESSIONNELS, PUBLICATIONS ET ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

Salons professionnels:

WEST-PACK SHOW '83 (Anaheim Convention Center, du 20 au 22 septembre 1983)

Management
Clapp & Poliak Inc.
245 Park Avenue
New York, NY 10167 Appel sans frais 1(800) 223-1956
Peter Nathan

PACK EXPO 1982 (McCormick Place, Chicago, du 15 au 19 novembre 1982)

Management
Packaging Machinery Manufacturers Institute
2000 K Street NW
Washington, DC 20006 (202) 331-8181

MATERIALS HANDLING SHOW '84 (Anaheim Convention Center, juillet-août 1984)

Management
Byron Perkins & Associates
1201 West Huntington Drive, #104
Arcadia, CA 91006 (213) 795- 9561
Byron Perkins

Ce salon de la manutention a lieu chaque année paire au Palais des congrès d'Anaheim, d'ordinaire, l'été. Nous nous sommes rendus au salon 1982, qui a accueilli au total 9 385 visiteurs au cours des trois jours de sa durée. Presque tous les exposants étaient des firmes de manutention. La location d'un emplacement de 10 x 12' coûte environ 860 $. Le salon date de 1956.

NPE '85 (The Plastics Show, McCormick Place, Chicago, au mois de juin)

Salon parrainé par:
The Society of the Plastics Industry Inc.
355 Lexington Avenue
New York, NY 10017 (212) 573-9400

Publications:

GOOD PACKAGING MAGAZINE
13515 East Julian Street
San Jose, CA 95116 (408) 286-1661
Kenneth O. Deane, Advertising Director

Tableau comparatif: Pack-Expo et West-Pack

Organisateurs; Parrains	Lieu	Année, mois	Superficie totale	Durée	Ouvert aux Canadiens; Loyer	Données sur le dernier salon — Nombre d'exposants			Provenance des visiteurs		
						Total	Canadiens	Visiteurs	Est	Ouest	Ailleurs
Pack-Expo PMMI, AMA, Packaging Institute, USA, autres	Chicago, McCormick Place	Paire, 15-19 octobre	425 000 pi^2	5 jours	oui 5 $/pi^2	540	15	31 878	85 %	4 %	11 %
West-Pack Western Packaging Association	Anaheim Convention Center	Impaire, octobre	137 000 pi^2	3 jours	oui 6 $/pi^2	389	3	15 500	33 %	67 %	s/o

PACKAGING DIGEST
410 North Michigan Avenue,
Chicago, IL 60611 (312) 222-2000
Jim Kreuger, Technical Editor

PACKAGE ENGINEERING
5 South Wabash Avenue
Chicago, IL 60603 (312) 372-6880
R. Bruce Holmgren, Editor

Modern Packaging a été incorporé dans Package Engineering. La revue publie son guide de l'acheteur (Buyers' Guide) au mois d'octobre et son encyclopédie de l'emballage (Package Encyclopedia) au mois de mars.

PAPER FILM & FOIL CONVERTER
MacLean-Hunter Publishing Corp.
300 West Adams Street
Chicago, IL 60606 (312) 726-2802
Peter Rigney, Editor

FOOD & DRUG PACKAGING
747 Third Avenue
New York, NY 10017 (212) 838-7778

PACKAGE PRINTING
North American Publishing Co.
401 North Broad Street
Philadelphia, PA 19108 (215) 574-9600

MODERN MATERIALS HANDLING
Cahners Publishing Co.
221 Columbus Avenue
Boston, MA 02116 (617) 536-7780

Annuaires:

PMMI PACKAGING MACHINERY DIRECTORY

Packaging Machinery Manufacturers Institute
2000 K Street
Washinton, DC 20006 (202) 331-8181
Claude S. Breeden, Jr., Executive Director

KLINE GUIDE TO THE PACKAGING INDUSTRY

Charles J. Kline Co. Inc.
330 Passaic Avenue
Fairfield, NJ 07006 (201) 227-6262
Marian Deitsch, Editor

Ce guide coûte environ 90 $ l'exemplaire, et il est disponible auprès de la maison d'édition. Il contient d'excellentes listes d'associations et de publications ainsi qu'une masse de renseignements précieux sur les aspects financiers de l'industrie de l'emballage.

Associations professionnelles:

THE PACKAGING INSTITUTE, U.S.A.
342 Madison Avenue
New York, NY 10017 (212) 687-8874
Paul B. Reuman, Executive Director

THE PACKAGING MACHINERY MANUFACTURERS INSTITUTE
2000 K Street
Washington, DC 20006 (202) 331-8181
Claude S. Breeden, Jr., Executive Director

WESTERN PACKAGING ASSOCIATION
1315 East Julian Street
San Jose, CA 95116 (408) 286-1661

Les Canadiens peuvent adhérer à cette association; la cotisation annuelle est d'environ 75 $.

SOCIETY OF PACKAGING AND HANDLING ENGINEERS
410 North Michigan Avenue
Chicago, IL 60611 (312) 321-1662
Frank S. Fitzgerald, Executive Director

Parmi les distributeurs californiens que nous avons interviewés, beaucoup font partie de cette association.

Renseignements sur l'industrie manufacturière de la Californie:

CALIFORNIA MANUFACTURERS REGISTER 1982
California Manufacturers Association
Publié et diffusé par:
Times Mirror Press
1115 South Boyle Avenue
Los Angeles, CA 90023-2197 (213) 265-6767

Le répertoire des fabricants californiens est présenté en ordre alphabétique, par région et par catégorie de la classification industrielle type (SIC). Ce répertoire coûte environ 100 $ l'exemplaire.